

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomických teorií



Bakalářská práce

**Behaviorální a institucionální aspekty jednání
ekonomických subjektů**

Ilya Panarin

© 2024 ČZU v Praze

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Ilya Panarin

Podnikání a administrativa

Název práce

Behaviorální a institucionální aspekty jednání ekonomických subjektů

Název anglicky

Behavioral and institutional aspects of conduct of economic subjects

Cíle práce

Hlavním cílem bakalářské práce je identifikovat behaviorální a institucionální faktory, které působí na jednání ekonomických subjektů. Jedním z dílčích cílů je zjistit, jak cílené behaviorální a institucionální opatření orgánů veřejné moci ovlivňují jednání ekonomických subjektů. Dalším dílčím cílem práce je ověřit, zda ekonomické subjekty při svém rozhodování postupují podle závěrů behaviorální a institucionální nebo neoklasické ekonomie.

Metodika

Teoretická část práce bude zpracována na základě studia odborné literatury a dalších dostupných českých a zahraničních zdrojů zabývajících se behaviorální a institucionální ekonomikou. Budou vysvětleny základní principy behaviorální a institucionální ekonomiky a jejich odlišení od neoklasického přístupu. Bude proveden popis biasů, heuristik a dalších faktorů ovlivňujících rozhodování.

V praktické části bude proveden výzkum, který se zaměří na zkoumání behaviorálních a institucionálních faktorů při rozhodování ekonomických subjektů. Konkrétně budou zkoumány behaviorální faktory při nákupech, úsporách a investicích. Kromě toho bude provedeno srovnání neoklasického a behaviorálního (respektive institucionálního) přístupu při rozhodování ekonomických agentů. Výzkum bude realizován pomocí dotazníkového šetření, které zahrne různé kulturní a sociální skupiny. Následně bude provedena analýza získaných dat. Závěr práce shrne její výsledky.

Doporučený rozsah práce

30-40 stran

Klíčová slova

Behaviorální ekonomie, bias, heuristika, institucionální ekonomie, instituce, optimalizace, preference, racionální chování, rozhodování, užitek

Doporučené zdroje informací

BRČÁK, Josef; SEKERKA, Bohuslav; SVOBODA, Roman. *Mikroekonomie : teorie a praxe*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2013. ISBN 978-80-7380-453-4.
HOLMAN, Robert. *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C.H. Beck, 2001. ISBN 80-7179-631-1.
KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení : rychlé a pomalé*. V Brně: Jan Melvil, 2012. ISBN 978-80-87270-42-4.
THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN. *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. Rev. and expanded ed. New York: Penguin Books, 2009. ISBN 978-0-14-311526-7.
THALER, Richard H.; KALANDRA, Jan. *Neočekávané chování : příběh behaviorální ekonomie*. Praha: Dokořán, 2017. ISBN 978-80-257-2121-6.
VOIGT, Stefan. *Institutional economics : an introduction*. New York: Cambridge University Press, 2019. ISBN 978-1-108-46108-5.

Předběžný termín obhajoby

2023/24 LS – PEF

Vedoucí práce

doc. Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomických teorií

Elektronicky schváleno dne 30. 11. 2023

prof. Ing. PhDr. Lucie Severová, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 9. 2. 2024

doc. Ing. Tomáš Šubrt, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 15. 03. 2024

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci „Behaviorální a institucionální aspekty jednání ekonomických subjektů“ jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 15. března 2024

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval panu doc. Mgr. Ing. Petrovi Wawroszovi, PhD. za odborné vedení, cenné rady a připomínky při zpracování této bakalářské práce. Dále bych chtěl poděkovat Vladislavu Verdesovi, svému věrnému kamarádovi, který mi byl po celou dobu této dlouhé cesty oporou a stál se mnou bok po boku. Tímto děkuji i respondentům, kteří se zúčastnili dotazníkového šetření.

Behaviorální a institucionální aspekty jednání ekonomických subjektů

Abstrakt

Bakalářská práce se věnuje problematice behaviorální a institucionální ekonomie a zkoumá jejich odlišnosti od tradičního ekonomického paradigmatu. Pro zodpovězení hlavní otázky práce – jaké jsou hlavní behaviorální a institucionální faktory, které ovlivňují chování ekonomických subjektů – byla poskytnuta silná teoretická základna zabývající se touto problematikou. Z četných citovaných zdrojů bylo ukázáno, že je nejen rozdíl v chápání ekonomických procesů mezi neoklasickou a behaviorální a institucionální ekonomikou poměrně značný, ale rovněž byly uvedeny hlavní dogmaty posledně jmenovaných ekonomických směrů, jako jsou omezená racionalita, kognitivní zkreslení, závislost na institucích a jejich dynamický charakter atd. Následně byla na základě získaných teoretických východisek provedena studie, dotazníkové šetření, jejíž cílem bylo zjistit, do jaké míry se agenti v současné době rozhodují v souladu s doktrínami behaviorální a institucionální ekonomie a které faktory nejčastěji ovlivňují jejich rozhodování. Po získání a analýze odpovědí respondentů se potvrdily předpovědi výše zmíněných ekonomických směrů: naprostou většinu neustále ovlivňují behaviorální a institucionální faktory, jako jsou status quo, stádový efekt, myopie, efekt vlastnictví, nadměrný optimismus, nedostatek sebekontroly a další. Navíc, v souvislosti s pozorováním odchylek od racionality, byly poskytovány i rady, z nichž některé byly inspirovány prací na stejnou problematiku. Tyto rady se zaměřují na způsoby boje proti nežádoucím efektům a obecně na zlepšení kvality života.

Klíčová slova: behaviorální ekonomie, bias, heuristika, institucionální ekonomie, instituce, optimalizace, preference, racionální chování, rozhodování, užitek.

Behavioral and institutional aspects of conduct of economic subjects

Abstract

The bachelor thesis focuses on behavioural and institutional economics and explores their differences from the traditional economic paradigm. To answer the main question of the thesis - what are the main behavioural and institutional factors that influence the behaviour of economic agents - a strong theoretical base dealing with this issue has been provided. From the numerous sources cited, it was shown that not only is the difference in the understanding of economic processes between neoclassical and behavioural and institutional economics quite significant, but also the main dogmas of the latter economic schools of thought, such as bounded rationality, cognitive bias, dependence on institutions and their dynamic nature, etc., were presented. Subsequently, based on the theoretical background obtained, a study, a questionnaire survey, was conducted to find out to what extent agents currently make decisions in accordance with the doctrines of behavioural and institutional economics and which factors most often influence their decisions. After obtaining and analysing the answers of the respondents, the predictions of the aforementioned economic schools of thought were confirmed: the vast majority are constantly influenced by behavioural and institutional factors such as status quo, herding effect, myopia, endowment effect, excessive optimism, lack of self-control and others. In addition, in the context of observing deviations from rationality, advice was also provided, some of which was inspired by work on the same issue. This advice focuses on ways to combat undesirable effects and generally improve quality of life.

Keywords: behavioral economics, bias, heuristics, institutional economics, institutions, optimization, preferences, rational behavior, decision making, utility.

Obsah

1 Úvod.....	11
2 Cíl práce a metodika	12
2.1 Cíl práce	12
2.2 Metodika	12
3 Teoretická východiska	13
3.1 Neoklasická ekonomie	13
3.1.1 Tři základní pilíře neoklasické ekonomie	13
3.1.2 Homo economicus	14
3.1.3 Teorie očekávaného užitku	14
3.2 Institucionální ekonomie	15
3.2.1 Okolnosti vzniku	15
3.2.2 Kritika neoklasické ekonomie	16
3.2.3 Instituce a jejich funkce	16
3.2.4 Věžňovo dilema a teorie her	17
3.2.5 Charakteristika institucí	17
3.2.6 Vztahy mezi interními a externími institucemi.....	18
3.2.7 Omezená racionalita	19
3.2.8 Okázalá spotřeba	19
3.2.9 Teorie podnikání	20
3.2.10 Institucionální reformy	20
3.3 Nová institucionální ekonomie	21
3.3.1 Okolnosti vzniku	21
3.3.2 Transakční náklady	22
3.3.3 Coasův teorém	23
3.3.4 Proč firmy existují?.....	24
3.3.5 Firma jako tým.....	24
3.3.6 Teorie pána a správce	25
3.3.7 Proč je potřeba stát?	26
3.4 Behaviorální ekonomie	27
3.4.1 Okolnosti vzniku a charakteristika	27
3.4.2 Dva systémy.....	27
3.4.3 Heuristiky.....	28
3.4.4 Šum	29
3.4.5 Emocionální faktory	30
3.4.6 Dunningův-Krugerův efekt.....	30
3.4.7 Stádový efekt	31

3.4.8	Prospektivá teorie.....	31
3.4.9	Psychofyzika hodnoty	33
3.4.10	Framing	34
3.4.11	Status quo.....	34
3.4.12	Myopie	35
3.4.13	Ellsbergův paradox	35
4	Vlastní práce	36
4.1	Popis výzkumného procesu.....	36
4.2	Autorův výzkum.....	37
4.2.1	Blok 1: Personální charakteristika	37
4.2.2	Blok 2: Behaviorální a institucionální faktory	41
5	Výsledky a diskuse	63
5.1	Výsledky.....	63
5.1.1	Nejčastější behaviorální a institucionální faktory při rozhodování agentů.....	63
5.1.2	Klasické nebo behaviorální principy a jak to lze využít ve prospěch?	64
5.2	Diskuse	65
6	Závěr.....	67
7	Seznam použitých zdrojů.....	68
8	Seznam obrázků, tabulek a grafů	70
8.1	Seznam obrázků	70
8.2	Seznam tabulek.....	70
8.3	Seznam grafů.....	70
9	Přílohy	71

1 Úvod

To, co odlišuje člověka od všech ostatních tvorů, je jeho unikátní rozum. Tato výjimečná schopnost však ne vždy směřuje k dosažení předem stanovených cílů a příznivých výsledků. Často je člověk přírodně vybaven emocemi, obavami a čelí nesnesitelnému pocitu nejistoty, což ho uvrhá do neustálého napětí mezi vlastním vnitřním světem a vnějším vlivem společnosti.

Společnost není pouze prostředím, ve kterém člověk existuje, ale také silou, která na něj působí. Vytváří normy, pravidla a instituce, jež formují lidské chování a ovlivňují rozhodování. Člověk se tak nachází v dualitě – konfrontaci se sebou samým, s vlastními omezeními, emocemi a předsudky, a současně v interakci se složitým sociálním prostředím.

Ekonomická sféra lidského života není výjimkou. S postupem času se rozvinulo pochopení závislosti jednotlivce na ekonomických vztazích. Vědomí již neurčovalo bytí, nýbrž naopak. V době, kdy již nebylo možné přehlížet anomálie narušující pozici racionálního paradigmatu, vznikly dva významné směry: institucionální ekonomická škola a behaviorální ekonomie. První zmíněný směr zkoumá vztahy a příčiny vlivu institucí na ekonomický život subjektů, od soukromých rozhodnutí až po státní regulaci. Druhý, behaviorální ekonomie, přináší experimentální přístup k pochopení ekonomického chování, odmítající předpoklady klasické ekonomie a zaměřující se na anomálie a odchylky v lidském rozhodování.

Stejně jako v každé jiné vědecké disciplíně se snaží tyto směry zpracovat určité aspekty lidského života, které pomohou lépe jej pochopit a přispět k jeho zkvalitnění.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Hlavním cílem bakalářské práce je identifikovat behaviorální a institucionální faktory, které působí na jednání ekonomických subjektů. Jedním z dílčích cílů je zjistit, jak cílená behaviorální a institucionální opatření orgánů veřejné moci ovlivňují jednání ekonomických subjektů. Dalším dílčím cílem práce je ověřit, zda ekonomické subjekty při svém rozhodování postupují podle závěrů behaviorální a institucionální nebo neoklasické ekonomie.

2.2 Metodika

Teoretická část práce je zpracována na základě studia odborné literatury a dalších dostupných českých a zahraničních zdrojů zabývajících se behaviorální a institucionální ekonomikou. Na začátku je stručně rozebrána nová klasická ekonomie, její principy a mechanismy. Později je pozornost věnována institucionální a nové institucionální škole. Na samém konci teoretického rámce je pojednáno o behaviorální škole a jejích principech. Jsou vysvětleny základní principy behaviorální a institucionální ekonomie a jejich odlišnosti od neoklasického přístupu. Je proveden popis kognitivních zkreslení, heuristik a dalších faktorů ovlivňujících rozhodování.

V praktické části je proveden výzkum, dotazníkové šetření, který je zaměřen na zkoumání behaviorálních a institucionálních faktorů při rozhodování ekonomických subjektů. Dotazník, který byl vytvořen na platformě Google Forms, se skládá z 27 otázek a jeho cílem je 1) zjistit osobní charakteristiky dotazovaných a 2) identifikovat behaviorální a institucionální faktory, které ovlivňují chování agentů. Konkrétně jsou zkoumány behaviorální faktory při nákupech, úsporách a investicích. Kromě toho je provedeno srovnání neoklasického a behaviorálního přístupu při rozhodování ekonomických agentů. Z velké části se jedná o srovnání teorie očekávaného užitku a prospektové teorie. Kromě toho se v některých částech porovnávají různé sociální a kulturně odlišné skupiny. Následně je provedena analýza získaných dat. Závěr práce shrnuje její výsledky.

3 Teoretická východiska

Pro lepší pochopení problematiky behaviorální a institucionální ekonomie je nezbytné nahlédnout do vývoje ekonomického myšlení od neoklasické školy až po behaviorální přístupy, což bude hlavním zaměřením a cílem teoretické části dané práce.

3.1 Neoklasická ekonomie

V polovině 19. století došlo k mimořádně významné události, která byla později nazvána marginalistickou revolucí (Holman, 2017). William Jevons a Karl Menger nezávisle na sobě vydali svá díla, v nichž představili teorii mezní užitečnosti, která se stala základem dodnes nejznámější ekonomické školy – neoklasické ekonomie. Revoluční myšlenky zastínily hlavní ekonomickou školu té doby – klasickou politickou ekonomii, jejíž hlavním představitelem byl a stále je Adam Smith.

Podle Holmana (2017) klasičtí ekonomové kláli důraz na nabídkovou stranu trhu, zejména na teorii nákladů. Naopak marginalisté se zaměřují na zkoumání poptávkové strany trhu a věří, že trh vždy směřuje k rovnováze, nezávisle na okolnostech. Jejich pozornost se přesouvá od otázek týkajících se ekonomického růstu, jako je populační růst a akumulace kapitálu, k otázkám alokace omezených zdrojů. Neoklasikové považují řešení tohoto problému za primární úkol ekonomické disciplíny.

Dále Holman (2017) pokračuje, že neoklasikové vidí klíčovou roli nikoliv ve společenských třídách (vlastníci půdy, kapitalisté, dělníci), ale v obyčejném spotřebiteli. Jeho preference se stávají primární hybnou silou ekonomiky, a spotřebitel se tak stává hlavní postavou neoklasické ekonomie. Marginalisté chápou preference spotřebitele v kontextu stability za jinak stejných podmínek.

Nakonec, marginalistická škola přináší revoluci v metodologii zkoumání, přijímajíc mezní veličiny jako mezní náklady, mezní užitek a mezní příjem. Tato nová perspektiva nasměrovává ekonomickou vědu k matematizaci (Holman, 2017).

3.1.1 Tři základní pilíře neoklasické ekonomie

Podle Beckera (1976) stojí neoklasická ekonomie na třech klíčových pilířích: maximalizace, rovnováha a stabilní preference.

Maximalizace znamená, že jednotlivci nebo instituce usilují o co největší prospěch nebo užitek za určitých podmínek, jako jsou omezení času, financí nebo jiné faktory.

Jak uvádí Špecián (2015), tato snaha může být vedena jak jednotlivcem (spotřebitelem), tak institucemi (firmou, vládou, domácností). V tomto kontextu není zaměřováno na psychologický aspekt rozhodování, ale spíše na abstraktní jednotku, která se snaží dosáhnout optimálních výsledků, aniž jsou vnímány detaily vnitřního procesu. Abstraktní spotřebitel maximalizuje užitek, což je prázdný formální pojem, škatulka, která se dá naplnit čímkoli, ať politickým bojem či maximalizací rozpočtu.

Špecián (2015) dále vysvětluje, že rovnováhu, nebo ekvilibrium, lze obecně chápat jako stabilní situaci, k níž systém směřuje a která bude trvat, pokud nedojde k externímu rušivému vlivu. To lze ilustrovat na příkladu Nashovy rovnováhy v klasickém dilematu vězňů, kde strategie hledaná hráči je prospěšná nezávisle na rozhodnutí druhého hráče. Rovnovážný stav může být také pozorován na trhu, ať už se jedná o trh s hmotnými statky nebo abstraktní stínový trh, kde lidé rozhodují o otázkách jako počet dětí nebo vstupu do manželství.

Poslední Beckerovo (1976) pojetí stabilních preferencí je jedním z nejdiskutovanějších aspektů ekonomického přístupu. Ekonomové se snaží vysvětlit lidské chování prostřednictvím preferencí, které mohou být širšího nebo užšího kontextu. Tedy, když člověk volí zelená jablka místo červených za stejných podmínek (*ceteris paribus*), říká se, že preferuje zelená jablka. Tento přístup předpokládá, že preference mohou být relativně stabilní, ale mohou se měnit v závislosti na různých situacích.

3.1.2 **Homo economicus**

Špecián (2015) vysvětluje, že model *homo economicus*, zavedený Johnem Stuartem Millem, je zamýšlen jako univerzální představa racionálního rozhodovatele, který není vázán konkrétními historickými nebo institucionálními okolnostmi. *Homo economicus* představuje abstraktní koncept jedince, z něhož byly odstraněny individuální vlastnosti, životní kontext, historie a kulturní podmínky. Tento abstraktní subjekt není obyvatelem specifické země, nemá vybudované vztahy či ideály. *Homo economicus* jedná racionálně, vždy se snaží maximalizovat výsledný zisk a rozhoduje s ohledem na ekonomické důsledky svých akcí.

3.1.3 **Teorie očekávaného užítku**

Podle Baláže (2009) je teorie očekávaného užítku klíčovým konceptem v oblasti mikroekonomie, který zkoumá, jak jednotlivci vyhodnocují a volí mezi různými možnostmi

v situacích nejistoty, jako je například účast v hrách či loteriích. Von Neumann a Morgenstern do této oblasti přinesli inovativní pohled, zaměřující se na výsledky her a pravděpodobnosti jejich výskytu.

Baláž (2009) dále pokračuje, že axiomy teorie očekávaného užítku jsou základními principy, které detailně popisují, jak by jednotlivci měli rozhodovat za podmínek nejistoty. Tyto axiomy zahrnují kompletnost, tranzitivitu, kontinuitu, monotónnost a substituci. Jsou koncipovány tak, aby odrážely racionální chování jednotlivců při hodnocení a výběru mezi různými možnostmi. Tato teorie předpokládá, že jednotlivci by při svých rozhodnutích měli vycházet z logických axiomů. Vzhledem k tomu, že teorie očekávaného užítku předpokládá lineární vztah mezi ziskem a ztrátou a lineární závislost rozhodovacích vah, agent by měl konat svá rozhodnutí na základě techniky očekávaného užítku.

3.2 Institucionální ekonomie

Jak uvádí Holman (2017), zaměření na roli institucí v ekonomickém procesu začíná v americké společnosti objevovat od 90. let 19. století. Tato tendence představuje kritickou odezvu na téměř úplné opomíjení role institucí v rámci neoklasické ekonomie. Centrálním bodem této odezvy jsou dvě klíčové myšlenky: instituce hrají nezastupitelnou roli při formování ekonomického chování jednotlivců a instituce se neustále vyvíjejí v průběhu dějin.

Holman (2017) pokračuje, že institucionální ekonomie odmítá neoklasickou vizi, která je založena na předpokladu racionálního ekonomického jednání. Tato kritika navrhuje opustit současný přístup a nahradit jej modelem, který bere v úvahu, že chování jednotlivce a jeho ekonomické rozhodování jsou pevně zakořeněny ve společenském a kulturním kontextu. Podle této perspektivy je člověk společenským tvorem, a jeho rozhodování je ovlivněno mnoha společenskými a kulturními faktory.

3.2.1 Okolnosti vzniku

Podle Holmana (2017) se institucionalismus začal prosazovat v oblasti ekonomického myšlení v 90. letech 19. století a prošel rychlým rozvojem až do druhé světové války. Tento směr se zejména v USA rozvinul jako reakce na razantní strukturální a institucionální změny, jež probíhaly v té době, a na technologický pokrok. Vývoj institucionalismu byl pevně spojen s vzestupem velkých amerických korporací a masovým využíváním moderních průmyslových technologií. Aplikace nových technologií značně

zvýšila produktivitu práce a vytvořila podmínky pro zvýšení ekonomického blahobytu ve společnosti. Nicméně stávající institucionální rámec často bránil efektivnímu využívání tohoto potenciálu a vedl k plýtvání vzácnými zdroji. Američtí institucionalisté zdůrazňují, že instituce mají klíčový vliv na efektivnost ekonomiky a na trh, který je také vnímán jako společenská instituce.

Holman (2017) vysvětluje, že institucionální ekonomie reagovala na neschopnost neoklasické ekonomie vysvětlit kvalitativní změny v ekonomickém vývoji, neboť marginalistická ekonomie vycházela ze statického pojetí rovnováhy a přehlížela institucionální uspořádání, v němž ekonomický vývoj probíhá. Institucionalisté se zaměřují na řešení praktických problémů a, na rozdíl od neoklasiků, inklinují k normativnímu pojetí ekonomie. Sami však odmítají rozlišování mezi pozitivním a normativním pojetím ekonomické vědy.

3.2.2 Kritika neoklasické ekonomie

Dále Holman (2017) zdůrazňuje, že institucionalisté nikdy explicitně nekritizovali marginalisty za teoretické nebo logické nedostatky ve svém učení. Místo toho poukazovali na omezení marginalistického přístupu, protože marginalisté nedbali na vliv sociálně psychologických, politických a kulturních faktorů a opomíjeli roli institucí ve vývoji ekonomiky. Taktéž odmítali nadměrnou matematizaci, která by podle nich mohla bránit pochopení komplexnosti sociálních jevů. To platí zejména v kontextu jejich odmítnutí statické povahy neoklasické ekonomie.

Podle Holmana (2017) hlavní kritika institucionalistů je však zaměřena na model homo economicus. Pro ně je nepředstavitelné studovat ekonomické procesy pomocí člověka, který je odtržen od reálného světa a umístěn do „laboratoře“. Individuum zbavené jakéhokoli kulturního a sociálního kontextu přestává být relevantním nástrojem pro ekonomický výzkum. Toto vyplývá z nového pojetí trhu, kde trh není vnímán pouze jako nástroj pro alokaci omezených zdrojů, ale spíše jako společenská instituce, jejíž efektivnost zcela závisí na současném uspořádání institucí.

3.2.3 Instituce a jejich funkce

Podle Voigta (2008) vznik institucí lze vysvětlit hlavně snahou lidí o snížení nebo eliminaci nejistoty. Základní funkcí institucí je tak minimalizovat nejistotu, prodlužovat

časový horizont aktérů, podněcovat k specializaci a v konečném důsledku zvyšovat úroveň blahobytu.

I když neexistuje jednoznačná definice institucí v současné době, existují alespoň dva přístupy k jejich vymezení:

1. Instituce jako výsledek hry;
2. Instituce jako pravidlo hry.

Mimo jiné se rozlišují dvě složky, z nichž se instituce vytvářejí: složka pravidlová a složka sankční (Voigt, 2008).

„Instituce lze pak definovat jako obecně známá pravidla, s jejichž pomocí jsou uspořádány opakující se interakce a jež jsou vybavena donucovacím mechanismem, který v případě porušení pravidel vede k sankci, či k hrozbě sankce“ (Voigt, 2008, s. 22).

3.2.4 Věžňovo dilema a teorie her

Podle Voigta (2008) instituce jsou často přirovnávány k teorii her, zejména v kontextu věžňova dilematu. Hlavním cílem institucionální ekonomie je úspěšně řešit toto dilema, tj. nalézt odpovědi na otázku, jak motivovat aktéry k úsilí o stav spolupráce. Lze tedy konstatovat, že jedním z klíčových hospodářsko-politických úkolů institucionální ekonomie je navrhnout instituce, které promění situaci splňující podmínky věžňova dilematu v hru, kde je pro oba aktéry racionálně dodržovat své závazky, a tím podnítit stav vzájemné spolupráce.

3.2.5 Charakteristika institucí

Voigt (2008) uvádí, že mimo výše zmíněných odlišností lze instituce dále rozčlenit podle dalších parametrů. Instituce mohou existovat ve dvou zcela odlišných formách: formou příkazů, které nařizují konkrétní jednání a definují oblast povolených aktivit, a formou zákazů, které zakazují specifická jednání a v případě porušení je sankcionují.

Dále se instituce rozlišují podle typu svého vzniku: instituce mohou být prosazovány do společenského vědomí buď prostřednictvím státu, tzv. externí instituce, které mohou napodobovat zákony atd., anebo bez zásahy státu, tzv. interní instituce, které napodobují zvyky, etická pravidla, konvence (viz tabulka 1).

Tabulka 1 Typy interních a externích institucí

Pravidlo	Způsob dohledu a prosazení	Kategorie instituce	Příklad
Konvence	Sebeprosazení	Interní, typ 1	Mluvnická pravidla jazyka
Etické pravidlo	Imperativní sebekontrola	Interní, typ 2	Desatero přikázání, kategorický imperativ
Zvyk	Spontánní dohled ostatních aktérů	Interní, typ 3	Společenské formy styku
Formální soukromá pravidla	Plánovitý dohled ostatních aktérů	Interní, typ 4	Samovolně vytvořené hospodářské právo
Pravidla pozitivního práva	Organizovaný státní dohled	Externí	Soukromé (občanské) a trestní právo

Zdroj: Kiwit a Voigt, 1995

Toto rozdělení představuje základní hranici mezi státem a společností, a jejich harmonie je velmi důležitá pro úspěšné fungování společnosti jako celku (Voigt, 2008).

3.2.6 Vztahy mezi interními a externími institucemi

Vzhledem k existenci dvou typů institucí podle jejich vzniku je nezbytné zajistit harmonickou koexistenci, neboť narušení této vazby může vést k vážným konfliktům a potenciálnímu úpadku ekonomiky.

Jak uvádí Voigt (2008), podle vzájemných vztahů lze identifikovat čtyři možné varianty jejich koexistence:

1. Externí a interní instituce se mohou vyznačovat neutrálním vztahem, pokud se orientují na vzájemně nepropojené oblasti lidského jednání;
2. Externí a interní instituce mohou být komplementární, pokud lidské chování omezují obsahově podobným nebo stejným způsobem a na dodržování pravidel dohlíží jak stát, tak i soukromé subjekty;
3. Externí a interní instituce mohou být v substitučním vztahu, pokud lidské chování omezují obsahově podobným nebo stejným způsobem, ovšem na dodržování pravidel dohlíží buď stát, nebo soukromé subjekty;
4. Externí a interní instituce mohou být konečně ve vztahu konfliktu, pokud je respektování interní instituce nutně spojeno s proviněním vůči externí instituci či naopak.

3.2.7 Omezená racionalita

Herbert Simon (1955) vnesl do oblasti ekonomie koncept omezené racionality, který podkopává tradiční předpoklad dokonalé racionality. Tento předpoklad prohlašuje, že lidé mají schopnost shromažďovat a analyzovat veškeré relevantní informace a rozhodovat se v souladu s těmito informacemi za účelem maximalizace svého užitku. Simon namísto toho představil koncept uspokojivého jednání, kde jednotlivci hledají rozhodnutí, které je „dostatečně dobré“ nebo uspokojivé, aniž by podstupovali úplné vyhodnocení všech možností. Tímto způsobem se snaží minimalizovat náročnost rozhodovacího procesu.

Simon (1955) zdůraznil, že vzhledem k omezeným časovým a zdrojovým možnostem nemohou lidé vždy využívat všechny dostupné informace a nejsou schopni neustále analyzovat všechny možnosti. Jeho koncept omezené racionality klade důraz na to, že lidské rozhodování je ovlivněno kognitivními omezeními, používáním heuristik, nedostatkem času a omezenými zdroji.

Simonovy myšlenky přispěly k novému chápání lidského rozhodování a chování v ekonomii a jiných oblastech. Důraz na omezenou racionalitu pomohl vytvářet realističtější modely lidského chování, které zohledňují skutečná omezení, se kterými se lidé v procesu rozhodování potýkají.

3.2.8 Okázalá spotřeba

Hlavním představitelem amerického institucionálního je Thorstein B. Veblen. Proslavil se svými knihami, v nichž kritizoval materialistická kritéria úspěchu a americkou „kulturu peněz“. Zdůrazňoval, že lidská existence by neměla být přímo závislá na peněžních příjmech, a kritizoval, že peníze a bohatství se staly měřítkem štěstí, podle něhož se hodnotí veškeré lidské aktivity. Veblen upozorňoval na to, že namísto tvůrčí lidské práce se v ideálu americké společnosti stala okázalá spotřeba. Vyznávání těchto zvrácených hodnot a jejich vtělení do společenských institucí (zvyků a norem chování) vede podle Veblena k hromadnému mrhání tvořivou lidskou prací a ekonomickými zdroji vůbec (Holman, 2017, s. 326).

Holman (2017) dále uvádí, že plýtvání zdroji je umocněno tzv. „demonstrativní spotřebou“ - spotřebou, jejíž cílem není tak zcela uspokojit reálné potřeby jedince, ale spíše prezentovat jeho společenské postavení v jeho sociální skupině. Tato skutečnost tvoří základ tzv. Veblenova efektu, který spočívá v tom, že pokles ceny (luxusního) statku může vést

ke snížení poptávky určité skupiny lidí po něm, protože s poklesem ceny statek ztrácí schopnost „demonstrovat status“ této sociální skupiny.

3.2.9 Teorie podnikání

Podle Holmana (2017) Veblen dále rozvíjí svou doktrínu ve své knize „Teorie podnikání“, kde předkládá myšlenku rozdělení výroby na výrobu pro užití a výrobu pro zisk. Toto rozdělení je klíčovým prvkem celého jeho učení, protože Veblen vidí v něm hlavní rivalitu: výroba pro užití spojená s tvořivou lidskou prací, snahou řešit praktické problémy a přijímající formu instituce, kterou Veblen nazval „industrie“, soutěží s výrobou pro zisk, která sleduje pouze dosažení co největšího peněžního zisku a je označována jako „business“.

Holman (2017) pokračuje v tom, že v kapitalistické společnosti je podle Veblena business dominující silou, která ovlivňuje průmysl a někdy brání rozvoji produktivních sil. To může být vyjádřeno vytvářením monopolů, které omezují výrobu na úroveň, kde se maximalizuje zisk. Podle Veblena toto úsilí o maximalizaci zisku může vést k hospodářským cyklům, oddělení vlastnictví a řízení ve velkých korporacích, a dokonce k válečným konfliktům.

Veblen viděl vývoj společnosti v technologickém pokroku. Podle něj je právě technologický pokrok hlavním zdrojem konfliktu zájmů mezi kapitalistou a inženýrem. Zatímco inženýři se snaží neustále zdokonalovat společnost, kapitalisté mají zájem pouze o shromažďování kapitálu. Vzhledem k tomu, že rozvoj společnosti může občas otřást ekonomickým postavením jednotlivců a nepřinést dostatečný zisk, vzniká konflikt mezi finančními zájmy a technologickým pokrokem. Technologický pokrok probíhá nezávisle na businessu. Veblen očekával, že technologický pokrok povede postupně k takovým institucionálním změnám, které vyvolají buď stav chronické deprese, nebo koncentraci zdrojů v rukou velkých monopolů. Obojí bude znamenat mrhání zdroji v důsledku nevyužívání ekonomického potenciálu. To dále vyhroťte konflikt mezi industrií a businessem (Holman, 2017, s. 327).

3.2.10 Institucionální reformy

Podle Holmana (2017) druhým významným představitelem amerického institucionalismu byl John R. Commons. Na rozdíl od Veblena se Commons zaměřil na právní aspekt institucí. Commons nebyl pesimista jako Veblen, spíše pozitivně nahlížel na společnost a věřil, že nedostatky v systému lze opravit prostřednictvím promyšlených

institucionálních reforem. Podle Veblena mohou některé instituce působit iracionálně a zavádět jednotlivce nesprávným směrem, zatímco Commons tvrdil, že instituce slouží k vytváření žádoucí stability společnosti.

Holman (2017) dále pokračuje, že Commons úlohu státu viděl především v koordinaci protichůdných ekonomických zájmů. Commons tvrdil, že trh sám není schopen řešit konflikty různých stran v moderním světě, a zde přichází do hry stát, který může spravedlivě poskytovat pomoc oběma stranám. V komplexních průmyslových společnostech vznikají neustále různé konflikty, které lze spravedlivě vyřešit pouze prostřednictvím státních intervencí.

Commons (Holman, 2017) zdůrazňoval, že v lidských interakcích vznikají vzájemné vztahy závislosti, které mohou oscilovat mezi spoluprací a konfliktem. Kritizoval neoklasickou ekonomii za to, že zaměřovala svou pozornost jen na směnné transakce, které podle něj tvoří pouze část komplexních ekonomických interakcí, a není to ani ta nejvýznamnější část. Podle Commons sehrávají manažerské transakce klíčovou roli při vykonávání příkazů mezi nadřízenými a podřízenými ve firmě, a následně rozdělovací transakce, kdy dochází k rozdělení nákladů a výnosů mezi subjekty (např. rozdělení daňového zatížení ve státě). Všechny tyto transakce jsou podmíněny specifickými institucionálními rámcovými podmínkami, které jim propůjčují význam. Commons zdůrazňoval důležitost zkoumání těchto institucionálních a právních aspektů pro plné pochopení ekonomického systému.

3.3 Nová institucionální ekonomie

Nová institucionální ekonomie se zformovala v šedesátých letech 20. století, kdy někteří stoupenci neoklasické školy začali uznávat klíčový význam ekonomických institucí pro celý ekonomický systém (Holman, 2017). Přestože zůstali věrní základům marginalistické ekonomie, nová institucionální škola přináší důležitý pohled na instituce jako doplňující aspekt k neoklasické ekonomii. Klíčovými pojmy této školy jsou vlastnická práva a transakční náklady, a proto je někdy nazývána i ekonomikou transakčních nákladů.

3.3.1 Okolnosti vzniku

Podle Holmana (2017) vznikla nová institucionální ekonomie jako odpověď na nedostatky neoklasické ekonomie při zkoumání role institucí v ekonomickém dění. Neoklasická škola často opomíjela význam institucí, což vyvolávalo otázky o jejich

skutečném vlivu na ekonomiku. Neoinstitucionalisté kritizovali neoklasický přístup za jeho statický charakter, jelikož pojímal ekonomiku jako ustálené prostředí, v němž byly instituce považovány za neměnné. Avšak instituce nejsou statické, mění se v čase v souladu s politickými, vlastnickými a technologickými změnami, které ovlivňují chování ekonomických aktérů. Nová institucionální ekonomie zdůrazňuje důležitost těchto proměnlivých faktorů a jejich dopad na ekonomické procesy.

Holman (2017) dále uvádí, že i když neoinstitucionalismus vychází z neoklasické tradice, prošel nevyhnutelnými změnami. Odmítá předpoklady dokonalé informovanosti a neomezené racionality. Hlavní postava této školy, R. H. Coase, již nebere v úvahu model homo economicus, nýbrž zkoumá člověka smluvních vztahů, který, i když se jedná účelově, disponuje omezenou racionalitou.

„I když zachovává tradiční neoklasický model racionální volby člověka ekonomického, nová institucionální ekonomie jej modifikuje tím, že sem zavádí informace, transakční náklady a vlastnická práva, která interpretuje jako omezení pro chování ekonomických subjektů“ (Holman, 2017, s. 336).

3.3.2 Transakční náklady

Ústředním pojmem nové institucionální ekonomie jsou transakční náklady. Transakční náklady zavedl do ekonomie Ronald Coase. Definoval je jako náklady využití trhu: jedná se o náklady, které vznikají, když ekonomické subjekty směnují vlastnická práva a vynucují si vlastnická práva (Holman, 2017, s. 337).

R.C.O. Matthewse (1986) rozděluje transakční náklady do následujících kategorií:

1. Ex ante – náklady na shromáždění informací, jednání související s podpisem smlouvy a další náklady vzniklé před přijetím smlouvy;
2. Ex post – náklady na sledování nebo dosažení plnění závazků vzniklých po uzavření dohody.

Všechny tyto aktivity mají svou informační stránku, a proto jsou transakční náklady v mnoha aspektech spojeny s procesem získávání informací.

Podle Voigta (2008) jsou transakční náklady v reálném světě výrazné kvůli nedokonalosti informací (v případě dokonalých informací by transakční náklady neexistovaly). Jejich výše je však zcela závislá na institucích. Příliš vysoké transakční náklady mohou mít dokonce prohibitivní povahu: čím vyšší jsou transakční náklady, tím

nižší je počet transakcí. Zavedení zákonů, které chrání vlastnická práva a efektivně řídí plnění smluv, může snížit transakční náklady a pozitivně ovlivnit celou ekonomiku.

Holman (2017) rovněž zdůrazňuje, že technologický pokrok hraje klíčovou roli v dynamice transakčních nákladů. S neustálým vývojem a zdokonalováním technologií se mění i struktura institucí a tím i struktura vlastnických práv. Čím dokonalejší je tato institucionální struktura, tím nižší jsou transakční náklady, což v konečném důsledku přispívá k ekonomickému růstu.

3.3.3 Coasův teorém

V roce 1937 publikoval Ronald Coase článek nazvaný „The Nature of the Firm“, který se stal základem moderní teorie firmy a má významný dopad na průmyslovou organizaci a ekonomii. Coasův teorém, prezentovaný v tomto článku, přináší nový pohled na externality, což jsou náklady nebo přínosy tržních transakcí, které se neodrážejí v cenách, tj. bez kompenzace prostřednictvím trhu. Externality vznikají v důsledku výroby nebo spotřeby statků a mohou být negativní (např. znečištění životního prostředí) nebo pozitivní (např. obnova historické budovy).

Podle Voigta (2008) byl průkopníkem tohoto konceptu ekonom Arthur Pigou z cambridgeské školy, který zdůrazňoval, že externality vedou k neefektivní alokaci zdrojů a jsou případem selhání trhu. Pigou navrhoval regulaci těchto externalit pomocí tzv. „Pigouových daní“, kde producenti negativních externalit by platili daň a producenti pozitivních externalit by byli subvencováni.

Voigt (2008) však uvádí, že Coase přišel s revolučním návrhem. Coase tvrdil, že pareto-optimálního výsledku lze dosáhnout bez státních zásahů skrze soukromá vyjednávání. Coasův teorém naznačuje, že jednotlivci mohou efektivně řešit externality bez ohledu na původní rozdělení vlastnických práv, pokud jsou transakční náklady nízké. To ukazuje, že externality nevznikají v důsledku selhání trhu, nýbrž v důsledku vysokých transakčních nákladů (Holman, 2017, s. 340).

Holman (2017) uvádí, že od té doby jsou ekonomové, kteří se zabývají externalitami, rozdělováni do dvou táborů - „pigouánců“ a „coaseánců“. První preferují státní intervence (daně nebo subvence) k regulaci externalit, zatímco druzí navrhují řešení snižováním transakčních nákladů prostřednictvím jasně definovaných vlastnických práv: jsou-li dobře vymezena a dobře chráněna, budou transakční náklady nízké, což bude vést k efektivnějšímu stavu ekonomiky.

Coaseův teorém zdůraznil, že na trhu nejsou obchodovány pouze statky, ale také vlastnická práva, což podtrhuje, že ekonomická efektivnost závisí na právním systému.

3.3.4 Proč firmy existují?

V článku „The Nature of the Firm“ se Ronald Coase (1937) zaměřuje na otázku existence firem a klade si otázku, proč vlastně firmy vznikají. Ve firmách jsou ekonomické zdroje vyňaty z přímého působení trhu a jejich užívání je řízeno administrativním způsobem. Ronald Coase na tuto otázku odpovídá tak, že kdyby se všechny produkční faktory navzájem kombinovaly pouze prostřednictvím směny na trhu, mnoho lidí by se takové myšlenky jednoduše vzdalo, protože by museli uzavírat obrovské množství smluv (Holman, 2017, s. 339).

3.3.5 Firma jako tým

Jak zdůrazňuje Voigt (2008), Armen Alchian a Harold Demsetz přinesli revoluční pohled na firmu ve své klíčové práci z roku 1972, kde ji popsali jako „smluvní vztah“. Tímto způsobem posunuli teorii firmy od představy o výrobní funkci směrem k organizační struktuře. Alchian a Demsetz předpokládají, že vlastníci faktorů nebo zdrojů spojí své síly, protože společné výstupy jsou vyšší než součet individuálních výstupů. Firmu proto popisují jako tým.

Nicméně takové týmy čelí systematickému problému: když spolupracují, je obtížné měřit přínos jednotlivých členů k celkovému výstupu. „*Tyto problémy s měřením mají pro všechny členy týmu problematický důsledek: každý jednotlivý člen týmu má motivaci snížit své individuální úsilí směřující k dosažení společného cíle a doufat, že všichni ostatní členové týmu budou pracovat ze všech sil*“ (Voigt, 2008, s. 67).

Alchian a Demsetz (1972) vidí řešení v tom, že členové týmu pověří jednu osobu koordinací svých aktivit. Tato osoba získá zvláštní práva, která jí umožňují nejen dohlížet na činnost ostatních, ale také přijímat nové členy a propouštět staré. Jako odměnu za svou koordinační roli (podnikání) získává právo přivlastnit si zbytkový příjem (zisk) z činnosti týmu. Protože vyšší zisk firmy je pro ni spojen s větším užitekem, má motivaci co nejlépe koordinovat aktivity členů týmu.

3.3.6 Teorie pána a správce

Významná teorie neoinstitucionalismu se objevila v roce 1976 v práci Michaela Jensena a Williama Mecklinga, která se později stala známá jako teorie pána a správce (principal-agent theory). Na rozdíl od předchozích teorií se netýká pouze firem, ale lze ji pozorovat jak v ekonomice, tak i v politice. Jádrem této teorie spočívá v asymetrickém rozdělení informací mezi smluvními partnery. Pán pověří správce provedením určitých úkolů. Přitom vzniká problém, že jednání správce nelze dokonale (bez nákladů) kontrolovat, nebo že správce jedná v situacích, které jsou tak komplexní, že je nemožné jednoznačně zhodnotit jeho jednání, pokud jde o daný cíl. Správce má tak k dispozici široký manévrovací prostor, kterého může využít k maximalizaci nejen pánova užitku, ale i svého vlastního. Problémem je, že se jejich zájmy ne vždy překrývají, a tak jednání správce může mít negativní dopady na firmu. Hlavní zájem teorie pána a správce je tedy upřen na optimální uspořádání smlouvy za předpokladu asymetrické informace (Voigt, 2008, s. 69).

Náklady, jež jsou výsledkem tohoto problému, se nazývají také náklady agentury. Jsou to všechny náklady, které musí pán vynaložit, aby omezil správcovo chování zaměřené na vlastní užitek (Voigt, 2008, s. 70).

Voigt (2008) pokračuje, že podle předpokladů panuje mezi pánem a správcem asymetrická informace. Kvůli odvrácení vysokých měrných nákladů využívá pán určité zástupné ukazatele, aby získal představu o možných agentech a jejich výkonnosti či výkonech. Jelikož mezi veličinou, která pána skutečně zajímá, a tímto zástupným ukazatelem, jehož si vyhlédne kvůli nižším nákladům na jeho zjištění, neexistuje dokonalá shoda, může docházet ke specifickým problémům, jež jsou v literatuře označovány pojmy „morální hazard“ a „negativní obrácený výběr“.

1. Problém pána a správce s negativním výběrem nastává, když pán může odpovídajícím způsobem zhodnotit vhodnost jednání správce, nikoli však jeho kvalitu. Tento problém vzniká před samotným uzavřením smlouvy. Vzhledem k obtížné a nákladné možnosti měřit vhodnost správce pomocí konkrétních úkolů se pán často uchyluje k jednodušším metodám, jako je např. hodnocení na základě vysokoškolského titulu. Často se při této volbě upřednostňují lidé s lepšími známkami. Avšak tato jednoduchá metoda nezaručuje, že konkrétní jedinec bude úspěšnější než ostatní, což může vést k specifickým problémům ve firmě (Voigt, 2008).

2. Problém morálního hazardu nastává, zná-li pán výkonnost zaměstnávajícího správce, úspěch jeho jednání však nezáleží jen na správci samém, ale i na jiných faktorech, jež správce nemůže ovlivnit. Na rozdíl od negativního výběru se s ním páni setkávají již po uzavření smlouvy. Situace, kterým podniky čelí, jsou často velmi složité, a proto je obtížné určit, zda jsou negativní výsledky způsobeny správcem nebo závisí na jiných faktorech. Správci jsou si toho dobře vědomi a v případě chyby mají tendenci se ospravedlňovat, což může vést k vytváření bludného kruhu (Voigt, 2008).

Avšak toto může mít i politické důsledky. Bruno Frey (1997) tvrdí, že výrazná vzájemná nedůvěra mezi pánem a správcem, vycházející z předpokladu, že druhá strana jedná sobecky, může vést k vytěsňování motivace. Frey tím míní, že rozšíření státní kontroly může vést k oslabení ochoty dobrovolně přispívat k zajištění kolektivních statků, jako například ochoty dobrovolně platit daně.

3.3.7 Proč je potřeba stát?

Stát hraje klíčovou roli při zajišťování kolektivních statků, protože problém černých pasažérů se objevuje i na úrovni státu. „*Stát je schopen zajistit kolektivní statky, jelikož má pravomoc donucovat (tj. např. zdaňovat) občany*“ (Voigt, 2008, s. 82). Na oplátku politici získávají privilegia, která mohou zneužívat. Pokud jsou vybaveni zvláštními kompetencemi (například monopolem moci), existuje vždy nebezpečí jejich zneužití.

Jak podotýká Voigt (2008), v tržní ekonomice má stát mimo jiné za úkol chránit soukromá vlastnická práva a jejich dobrovolný převod. Efektivní ochrana těchto práv vyžaduje silný stát. Avšak moc potřebná k ochraně vlastnických práv může také vést k jejich zanedbání, protože stát může zneužívat své pravomoci. Vzniká tak dilema silného státu: na jedné straně je zapotřebí silný stát pro fungující tržní hospodářství, na druhé straně může silný stát rozvoji tržního hospodářství překážet. Kdyby zástupci státu mohli garantovat respektování soukromých vlastnických práv v budoucnosti, mohlo by to přinést výhody všem stranám: soukromí aktéři by mohli být ochotnější investovat, což by podporovalo ekonomický růst. Stát by mohl být financován snadněji (tj. s nižšími úroky). Za jinak stejných podmínek by tato situace mohla vést i k vyššímu výběru daní, a tedy k většímu manévrovacímu prostoru pro stát. Aby občané měli jistotu, že jejich práva nebudou porušena a sliby státu budou dodrženy, vytváří stát mechanismy sebekontroly, které ho omezují v případě, že politici chtějí zneužít svá postavení.

3.4 Behaviorální ekonomie

Behaviorální ekonomie spojuje ekonomii s psychologií a zkoumá, jak lidské myšlení, emoce a sociální faktory ovlivňují ekonomická rozhodnutí jednotlivců a institucí. Na rozdíl od tradiční ekonomie, která analyzuje důsledky lidského jednání za předpokladu racionality, behaviorální ekonomie se soustředí na systematické odchylky v lidském rozhodování a zkoumá jejich vliv na chování v kontextu omezené racionality. Psychologie v tomto kontextu působí přinejlepším jako *ancilla economiae*, služka ekonomie. Její role je čistě instrumentální – nejde o psychologický realismus předpokladů, ale o zlepšení predikcí (Špecián, 2015, s. 289).

3.4.1 Okolnosti vzniku a charakteristika

Myšlenky behaviorální ekonomie nejsou zcela nové: vracejí se k počátkům ekonomie. Adam Smith, považovaný za zakladatele ekonomie díky své práci „Bohatství Národů“ z roku 1776, napsal také méně známou knihu „Teorie mravních citů“, vydanou v roce 1759. V této knize analyzoval psychologické a morální principy lidského jednání.

Jak uvádí Baláž (2009), behaviorální ekonomie vznikla díky pokroku v mikroekonomii a psychologii. Její vznik byl charakterizován důrazem na výsledky ekonomických experimentů. První anomálie odporující racionálnímu chování, jak ho předpokládala standardní teorie, byly pozorovány již v 18. století, ale považovaly se za ojedinělé a měly být vysvětleny standardními teoriemi. Behaviorální anomálie však začaly narůstat, a standardní teorie nestačila adekvátně vysvětlit jejich výskyt.

Behaviorální ekonomie byla představena jako nová disciplína širší vědecké komunity v článku Tverskyho a Kahnemana v časopise „Science“ v roce 1974. Od té doby bylo publikováno několik set článků o behaviorálních tématech v ekonomii v kvalitních vědeckých časopisech, a také v mnoha vědeckých monografiích a populárně zaměřených knihách.

3.4.2 Dva systémy

Daniel Kahneman a Amos Tversky (1979) představili v článku „Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk“ koncept známý jako System-1 a System-2. Tímto způsobem rozlišili dva typy myšlení: intuitivní (Systém-1) a racionální (Systém-2). Automatický systém (Systém-1) funguje rychle a nepotřebuje proces, který se nazývá myšlení. Naopak Systém-2 je nesmírně rozvážný a opatrný (viz tabulka 2).

Tabulka 2 Dva systémy myšlení

Automatický systém	Analytický systém
Nekontrolovatelný	Kontrolovatelný
Nevyžaduje žádné úsilí	Vyžaduje úsilí
Asociativní	Deduktivní
Rychlý	Pomalý
Nevědomý	Vědomý
Vynalézavý	Funguje dle pravidel

Zdroj: Kahneman, 2012

Automatický systém lze chápat jako instinktivní reakci, zatímco analytický systém je spojen s vědomým myšlením. Heuristiky a kognitivní zkreslení vznikají v důsledku interakce mezi těmito dvěma systémy.

3.4.3 Heuristiky

Podle Thaler (2009) je činnost našeho mozku v podstatě neustálou konfrontací dvou systémů: automatického a analytického. Z této interakce vznikají příčiny zkreslení. Lidé jsou pohlceni prací a dalšími záležitostmi, a lidský mozek není fyzicky připraven na takové množství informací. Aby si to mozek usnadnil, vytváří si zkratky, známé jako heuristiky. I když heuristiky často usnadňují život, mohou také vést k systematickým zkreslením. Tuto myšlenku poprvé formulovali Daniel Kahneman a Amos Tversky v roce 1974, čímž radikálně změnili pohled psychologů a ekonomů na myšlení. Identifikovali tři heuristiky – ukotvení, dostupnost a reprezentativnost - a s nimi spojená zkreslení.

Heuristika ukotvení

Ukotvení je heuristika, kdy jedinci mají tendenci zakotvit se v určitých hodnotách, na jejichž základě pak následně rozhodují. Zkreslení vzniká v důsledku přizpůsobení, které následuje po ukotvení. Jedním z důvodů neúčinnosti korekce je to, že systém analytického myšlení je snadno narušitelný: vyžaduje značné kognitivní zdroje, a pokud jsou nedostatečné, nemůže korekci efektivně provést (Gilbert, 2002).

Heuristika dostupnosti

Podle Thaler (2009) heuristika dostupnosti spočívá v tom, že nedávné události mají větší pravděpodobnost ovlivnit chování jednotlivce a vyvolat obavy než události, které se staly mnohem dříve. Události, které jsou časově i duchem bližší, jsou snáze vybavovány, což vede k přeceňování rizika. Heuristika dostupnosti vysvětluje mnoho chování spojených

s hodnocením rizik, což ovlivňuje přípravu na krize a reakci na ně, podnikatelská rozhodnutí a politické procesy.

Heuristika reprezentativnosti

Thaler (2009) dále uvádí, že heuristika reprezentativnosti představuje kognitivní proces, v němž jednotlivci využívají zjednodušený soubor informací nebo typický obraz k rychlému posuzování a rozhodování. Tato heuristika vychází z myšlenky, že když je objekt nebo situace pro jednotlivce výrazným nebo typickým obrazem, často slouží jako reprezentant celé skupiny nebo jevu. Jedná se o dynamickou stereotypii. Tím, že se agenti stávají rukojmí svých vlastních stereotypů, dochází k chybnému chování. Ověřování a kladení pochybností by mohly pomoci vyhnout se mnoha zmatkům. Někdy se stává, že se náhodným jevům přisuzují kauzální zákonitosti, a právě zde vystupuje heuristika reprezentativnosti.

3.4.4 Šum

Kahneman ve své nové práci přináší inovativní koncept šumu, který hraje zásadní roli v rozhodovacím procesu. Tento šum (Kahneman, 2021) nejde tolik o systematické chyby, ale spíše o náhodné a nepředvídatelné faktory. Šum zahrnuje právě tyto variabilní vlivy, které mohou ovlivnit rozhodování i při shodných informacích.

Investiční trh poskytuje dobrý příklad: investoři s podobnými tržními údaji mohou učinit různá rozhodnutí ohledně cenných papírů. Tyto volby mohou být ovlivněny nepředvídatelnými faktory, jako jsou emoce, neočekávané události nebo osobní preference. Tato variabilita může vést k odlišným investičním výsledkům.

Kahneman v rámci své knihy (2021) rozlišuje 2 typy mentálního šumu: úroňový a vzorcový (který zahrnuje vzorcový trvalý šum a situační šum).

1. U jednoho soudu mohou pracovat jak přísnější, tak mírnější soudci. Vývoj téže situace mohou někteří ekonomové předpovídat optimisticky, jiní kritičtěji. Rozptyl rozsudků při podobných situacích se nazývá úroňový šum.
2. Přísnější soudci nemusí být nutně přísnější ke všem obžalovaným. Mohou být shovívavější k drobným zlodějům a přísnější k pachatelům dopravních nehod. Tím vzniká vzorcový šum: závisí na konkrétní reakci konkrétního člověka, což je ovlivněno jeho zkušenostmi, smýšlením a vzděláním. Některé z těchto šumů jsou v průběhu času stabilní a mohou záviset na zkušenostech. Jiné jsou však přechodné a jsou výsledkem aktuálních nebo nedávných okolností.

Kahneman (2021) popisuje, že šum vzniká z mnoha důvodů. Patří k nim interpersonální rozdíly vznikající v důsledku řady faktorů, například osobnostního a kognitivního stylu, individuální rozdíly v posuzování různých okolností a také odlišné způsoby, jak lidé využívají stejné hodnotící škály.

3.4.5 Emocionální faktory

Jak zdůrazňuje Cherry (2022), emoce hrají klíčovou roli v rozhodovacím procesu, ovlivňující velkou část tohoto procesu v okamžik rozhodování. Proces využívání heuristik je také ovlivněn emocemi, které jedinec zažívá při posuzování komplexní situace. Výzkumy naznačují, že jedinci s větší pravděpodobností vnímají výhody rozhodnutí a hodnotí jeho rizika jako nízká, když jsou ve stavu dobré nálady. Naopak negativní emoce často vedou k zaměření se spíše na potenciální nevýhody řešení než na možné přínosy.

Kognitivní zkreslení, která často souvisí s emocionálním faktorem, mimo jiné zahrnují optimismus a iluzi kontroly. Podle Baláže (2009) je optimismus spočívá v tendenci jedinců přeceňovat, někdy až extrémně, své schopnosti ve srovnání s ostatními. Toto se projevuje v zajímavých případech, jako je například situace, kdy 90 % učitelů věří, že patří mezi 10 % nejlepších učitelů na univerzitě (Price, 2006). Tento optimismus může vést k neodůvodněným rizikům spojeným s investicemi a dalšími aktivitami.

Iluze kontroly, popsána původně Ellen Langerovou (1975), je kognitivní odchylka od racionality, kdy lidé věří, že mají schopnost ovlivnit jevy, které jsou ve skutečnosti mimo dosah jejich kontroly. Koncept iluze kontroly označuje subjektivní očekávanou pravděpodobnost úspěchu, která je vyšší než jeho objektivní pravděpodobnost. Iluze kontroly tak představuje formu nadměrné sebedůvěry.

3.4.6 Dunningův-Krugerův efekt

Dunning-Krugerův efekt (Kruger, 1999) představuje kognitivní zkreslení, které vzniká, když jedinec s nízkou úrovní kompetence v určitém tématu začne považovat sám sebe za odborníka, přestože ve skutečnosti má omezené znalosti. Tento efekt vede k tomu, že dotyčná osoba dělá chybné závěry a rozhodnutí, aniž by si byla vědoma svých nedostatků, což je způsobeno nedostatkem kompletních znalostí, dovedností a schopností. Tím dochází k nesprávnému odhadu hranic vlastních kompetencí a nadhodnocení svých schopností, dokonce i v oblastech, které jsou mu neznámé.

Kruger (1999) dále pokračuje, že naopak, jedinci s vysokou úrovní kompetence mají tendenci podceňovat své schopnosti a trpí nedostatkem důvěry ve vlastní dovednosti, protože předpokládají, že ostatní jsou kompetentnější. Méně kompetentní lidé tak mají obecně vyšší mínění o svých schopnostech než kompetentní lidé (kteří mají také tendenci předpokládat, že ostatní hodnotí jejich schopnosti stejně nízko jako oni). Navíc vysoce kvalifikovaní lidé se někdy mýlí v tom, když předpokládají, že úkoly, které pro ně představují snadnou výzvu, jsou rovněž snadné i pro ostatní.

3.4.7 Stádový efekt

V padesátých letech provedl sociální psycholog Solomon Asch (1951) sérii experimentů, zkoumajících, jak lidé reagují na jednoduché otázky v přítomnosti ostatních. Když jednotlivci odpovídali samostatně, aniž by slyšeli ostatní, chyby byly minimální. Avšak když byly dostupné odpovědi ostatních, a to nesprávné, počet chyb se zvýšil o třetinu. Proč si lidé najednou přestali věřit? Existují dva hlavní důvody: 1) informace poskytovaná ostatními a 2) sociální tlak a strach z odsudku. Někdy to může vyvolat jev nazývaný „neurozobrazení“, kdy jedinec začne vidět podle nesprávných odpovědí ostatních. Je také pozoruhodné, že nesprávné názory, které byly původně přijaty v kolektivu, mohou zůstat zakořeněny, i když původní členové již nejsou přítomni. Tato tendence k uchování kolektivních chyb je známá jako „kolektivní konzervatismus“.

Podle Thaler (2009) je pluralistická nevědomost často spojována se stádním efektem. Lidé často nemají informaci o tom, jak většina vnímá určitou situaci. To může vést k určité stagnaci, neboť lidé se obávají být prvními, kdo vyjádří názor a čelit případnému nesouhlasu veřejnosti. Na druhou stranu ti, kteří se odváží promluvit jako první, sebevědomě a rázně, mají největší šanci získat podporu, protože lidé mají o situaci omezené informace. Takoví lidé mohou vést ostatní k vlastním cílům, ať už ušlechtilým, nebo ne tak ušlechtilým.

3.4.8 Prospektová teorie

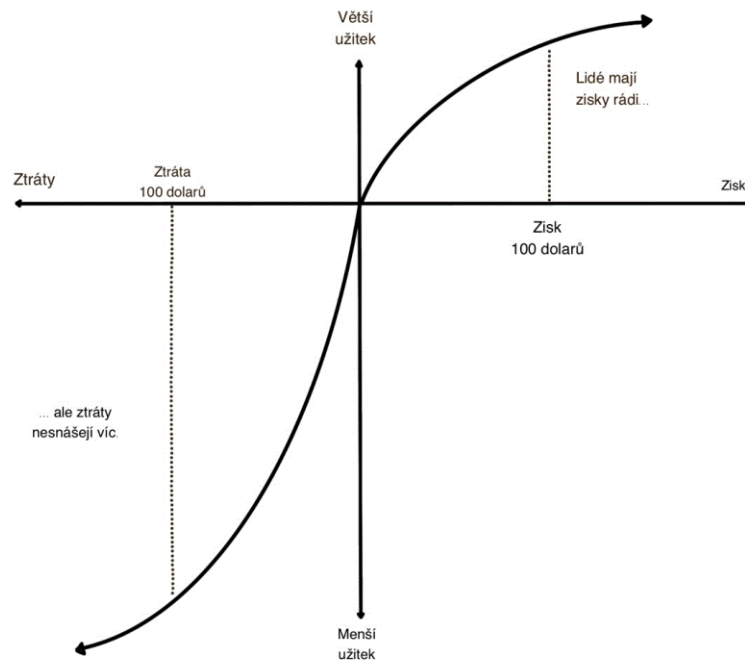
Prospektovou teorii představili v roce 1979 Amos Tversky a Daniel Kahneman. Jedná se o jeden z nejdůležitějších, pokud ne vůbec nejdůležitější, pilíř behaviorální ekonomie. Tversky a Kahneman ve své práci vycházeli z teorie rozhodování za nejistoty. Původní myšlenku této teorie vyslovil v roce 1738 Daniel Bernoulli, který se snažil vyřešit petrohradský paradox. Při rozvíjení prospektové teorie se Tversky a Kahneman snažili nabídnout alternativu k teorii očekávaného užitku. Prospektová teorie měla být modelem

předpovídajícím skutečná rozhodnutí reálných lidí. Je to teorie o chování lidí, nikoliv racionálů.

Thaler (2015) uvádí, že prospektová teorie vychází z teorie užitku, ale je o poznání komplexnější a složitější. Zatímco původní teorie očekávaného užitku navržená Neumannem a Morgensternem předpokládala lineární vztahy mezi ziskem a ztrátou a linearitu vztahů mezi pravděpodobnostmi a rozhodovacími váhami, prospektová teorie je podstatně komplexnější. Tento model užitečnosti bohatství lépe reflektuje psychologickou logiku pocíťování bohatství. Kahneman a Tversky přesunuli zaměření analýzy z úrovně finančního bohatství na absolutní přírůstek bohatství.

Prospektivní teorie zkoumá, jak individuální reakce na výdaje a přírůstky bohatství jsou citlivé. V krátkosti řečeno: pozornost jednotlivců k přírůstku bohatství klesá, zatímco obavy z jeho úbytku rostou. Student mnohem intenzivněji vnímá rozdíl ve zisku mezi 100 a 200 p.j. než mezi 1100 a 1200 p.j. Nejdůležitější aspekt se však projevuje na ose ztrát. Na rozdíl od osy zisků je tato osa na svém počátku strmější, což naznačuje, že rozdíl mezi ztrátou 10 a 20 p.j. bude vnímán intenzivněji než rozdíl mezi ziskem 10 a 20 p.j. (viz obrázek 1).

Obrázek 1 Hodnotová funkce



Zdroj: Thaler, 2015

Thaler (2015) pokračuje, že všechny tyto aspekty poukazují na další důležitý princip známý jako Weberův-Fechnerův zákon. Tento zákon stanoví, že právě postřehnutelný rozdíl v jakékoli proměnné je úměrný velikosti této proměnné. Tato zásada vysvětluje, proč jedinec může být ochoten vynaložit dodatečných 10 minut cestováním, aby ušetřil 10 p.j. při nákupu za 50 p.j., ale odmítne provést stejný krok, aby ušetřil 10 p.j. při nákupu za 500 p.j.

Podle Thalera (2015) fakt, že lidé projevují klesající citlivost na zisky i ztráty, vede k dalšímu důležitému závěru. Člověk bude aktivně snižovat riziko ve jménu zisku, avšak bude naopak hledat riziko, aby se vyhnul ztrátám. Skutečnost, že lidé jsou ochotni podstoupit riziko za účelem minimalizace ztrát, souvisí s tím, že ztráty jsou pro ně mnohem bolestivější než zisky (viz tabulka 3).

Tabulka 3 Postoje k riziku v závislosti na pravděpodobnosti

	Nízká pravděpodobnost	Velká pravděpodobnost
Výhra	Vyhledávání rizika	Averze vůči riziku
Ztráta	Averze vůči riziku	Vyhledávání rizika

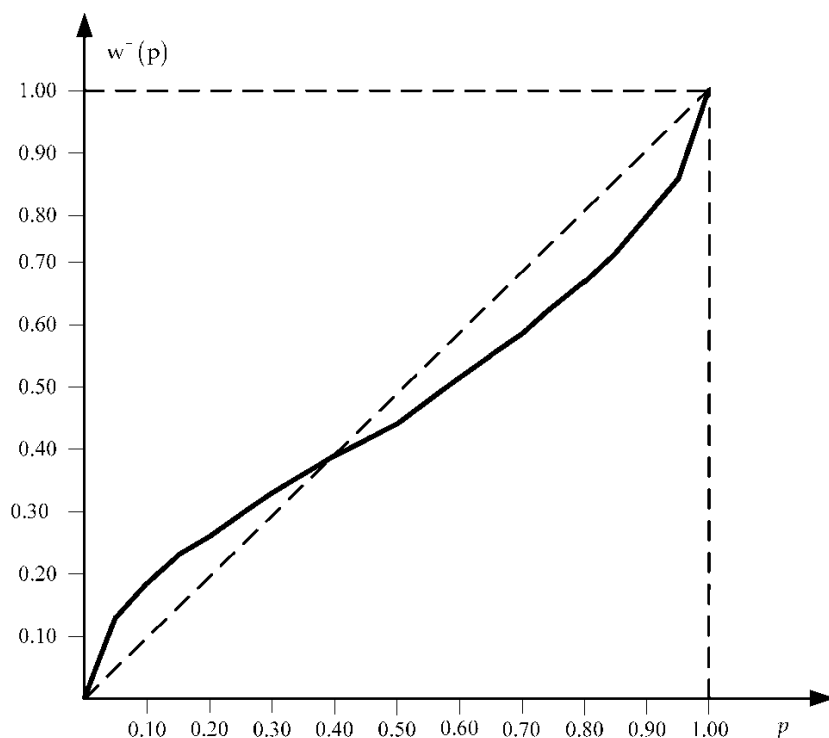
Zdroj: Vlastní zpracování dle (Kahneman, 1984)

Tato logika vysvětluje, proč lidé přijímají riziko, přestože vědí, že mohou utrpět ztráty. Osoby mají tendenci riskovat, aby se vyhnuly výdajům, protože pociťují bolest ztrát mnohem intenzivněji než radost ze zisků, která postupně slábne a při dalším zvyšování již není tak silně vnímána, jak například první tisícovka.

3.4.9 Psychofyzika hodnoty

V práci Kahnemana a Tverskyho (1984) bylo také ukázáno, že podceňování hodnot středních a vysokých pravděpodobností ve srovnání se zaručeným výsledkem se projevuje v averzi k riziku při hrách s pozitivními výsledky, což snižuje jejich atraktivitu. Stejný efekt se objevuje i v sklonu k riziku u her s negativními výsledky. Naopak, nízké hodnoty pravděpodobnosti mají větší váhy a velmi nízké pravděpodobnosti jsou buď přeceňovány nebo zcela ignorovány, což vede k velmi nestabilním rozhodovacím váhám v tomto rozsahu hodnot (viz obrázek 2).

Obrázek 2 Psychofyzika hodnoty



Zdroj: Kahneman a Tversky, 1984

3.4.10 Framing

Podle Thaler (2009) je framing efekt spojen s tím, jak jsou informace prezentovány. Agenti obvykle vnímají ztrátu jako bolestivější než zisk, a proto může změna způsobu prezentace informací výrazně ovlivnit rozhodnutí. Proměna v tom, zda je něco prezentováno jako zisk nebo ztráta, může mít významný dopad na rozhodování jednotlivců, a tento framing má významný vliv v mnoha oblastech života. Rámování funguje na základě tendence lidí přijímat rychlá a automatická rozhodnutí, aniž by aktivně využívali svou analytickou schopnost k přehodnocení a hledání jiných odpovědí.

3.4.11 Status quo

Podle Thaler (2009) mají lidé tendenci setrvávat ve své současné situaci, což je jev nazývaný „status quo bias“, který byl pojmenován Williamem Samuelsonem a Richardem Zeckhauserem. Hlavním důvodem náchylnosti k statusu quo je odpor ke změnám. Mnoho investorů nevidí jako přijatelné měnit své pozice, strategie a další aspekty. Nemají pocit, že by stálo za to vynaložit další úsilí na přesun ze známé oblasti do neznámé. Navíc, kromě kognitivních a emocionálních důvodů, někteří investoři často mají i praktické

důvody k setrvání ve stávajícím stavu. Změny v oblasti osobních financí a investic jsou spojeny s vysokými transakčními náklady, kterým se lze vyhnout při zachování současného stavu.

Thaler (2009) dále uvádí, že k náchylnosti k statusu quo se přidávají i další behaviorální zkreslení, jako je například averze ke ztrátě. Investoři s averzí ke ztrátě se obávají ztráty peněz více než podstupování rizik za účelem dosažení výnosů. Snaží se zabránit ztrátám a dávají přednost udržení svých pozic a investic v existujícím stavu. Tím se snižuje pravděpodobnost, že se rozloučí se svými investicemi, a proto se udržuje status quo.

3.4.12 **Myopie**

Jak uvádí Baláž (2009), myopie je kognitivní odchylka od racionality, která vzniká v důsledku rozporu hodnotícího a investičního horizontu investora. V medicíně se myopií rozumí krátkozrakost jako porucha zraku, zatímco ve finanční vědě označuje krátkozrakost investora při posuzování výnosnosti jeho investic. Myopie spolu s averzí ke ztrátě pomáhá vysvětlit záhadu akciové prémie (equity premium puzzle).

Baláž (2009) dále uvádí, že důsledkem myopie je tendence investátorů odvodit chování aktiva z příliš krátkých časových období. Myopie představuje formu nereprezentativnosti, kdy omezený vzorek dat nahrazuje v mysli investora reprezentativní vzorek. Chybné předpoklady založené na malém vzorku vedou k ukvapeným závěrům, zejména pokud jde o poměr výnosu a rizika. Investoři si nemusí být vědomi nebo mohou zapomínat, že každé investiční aktivum má svůj vlastní poměr rizika a výnosu, který je třeba přizpůsobit období, za které je hodnocena výkonnost určitého aktiva.

3.4.13 **Ellsbergův paradox**

Sedláček (2019) poukazuje na tendenci lidí upřednostňovat situace, kde mají jasnou a konkrétní informaci o pravděpodobnosti, bez ohledu na to, jaká tato pravděpodobnost ve skutečnosti je. To znamená, že jsou ochotni přijímat riziko v situacích, kde mají pevně stanovenou pravděpodobnost, spíše než v situacích, kde pravděpodobnost není známá. Jinými slovy, lidé jsou ochotní vsadit na konkrétní výsledek s nízkou pravděpodobností, než aby čelili nejistotě, když neznají konkrétní hodnotu pravděpodobnosti.

4 Vlastní práce

Behaviorální a institucionální faktory významně ovlivňují jak individuální život, tak i společnost jako celek. Institucionální uspořádání hraje klíčovou roli v určování směru společenského vývoje, zatímco behaviorální chyby mohou zásadním způsobem ovlivnit proces rozhodování a nakonec negativně ovlivnit život jednotlivce.

Ačkoliv je jasné, že behaviorální a institucionální faktory mají výrazný dopad na každodenní rozhodování, je nezbytné porozumět, které z těchto faktorů mají přednostní postavení a identifikovat nejčastější chyby, jež mohou zakalit racionální úsudek. Rozpoznáním těchto aspektů lze efektivně poskytnout rady jednotlivcům, kteří se dopouštějí chyb v rozhodování, a navrhnout regulační opatření, jež působí proti těmto nedostatkům.

4.1 Popis výzkumného procesu

S cílem hlubšího pochopení dané problematiky a vyjasnění klíčových otázek této práce bylo rozhodnuto uskutečnit kvantitativní výzkum, jehož výsledky a komentář k nim budou detailně popsány v následující části této práce. Tato praktická část je zaměřena na identifikaci dominujících faktorů v oblasti institucionální a behaviorální ekonomie. K dosažení tohoto cíle bylo provedeno dotazníkové šetření, které si kladlo za úkol identifikovat faktory odvozené z institucionálního uspořádání a behaviorálních zvláštností jednotlivců a zkoumat jejich vliv na život.

Dotazníkové šetření je metoda sběru dat, která se používá k získání informací od respondentů prostřednictvím odpovědí na předem připravený soubor otázek. Tato metoda je často využívána v průzkumech, kde umožňuje získat kvantitativní data od relativně velkého vzorku účastníků. V rámci této práce byl použit online dotazník prostřednictvím „Google Forms“, což umožnilo efektivní a pohodlný způsob shromažďování odpovědí od respondentů prostřednictvím internetu.

V průzkumu participovalo 274 respondentů z různých sociálních vrstev a 12 různých zemí. Dotazník byl vytvořen ve dvou jazycích, češtině a ruštině, aby umožnil získání informací od různých kulturních a sociálních skupin. Otázky byly formulovány identicky ve všech verzích dotazníku, s upravenými hodnotami v některých případech z důvodu ekonomických odlišností. Dotazník distribuovaný v českých sociálních skupinách a rozeslaný e-mailem obdržel 196 odpovědí. Dotazník šířený v ruských skupinách na sociálních sítích získal 78 odpovědí. Celkově bylo položeno 27 otázek, z nichž 6 se týkalo

definice sociálního postavení jednotlivce a zbývajících 21 se zaměřilo na behaviorální a institucionální faktory ovlivňující rozhodovací proces jednotlivce.

Při analýze výsledků bude převážně aplikován normativní přístup. Kromě popisu a interpretace zjištěných výsledků a identifikace faktorů ovlivňujících rozhodovací proces budou součástí také rady. Tyto rady budou zaměřeny na možná zlepšení situace nebo optimalizaci rozhodovacího procesu, přispívající tak k celkovému rozvoji a efektivitě.

Výsledky získané v období od 30.1.2024 do 5.2.2024 byly podrobeny analýze v programu MS Excel.

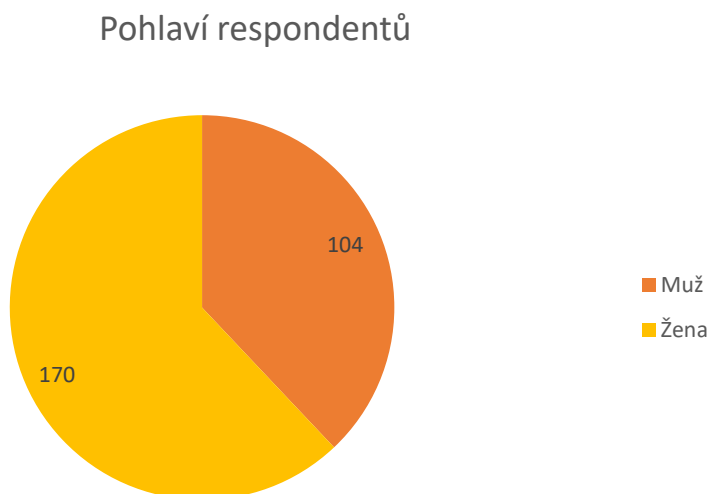
4.2 Autorův výzkum

4.2.1 Blok 1: Personální charakteristika

1) Jakého jste pohlaví?

První otázka se věnovala pohlaví respondentů. Z celkového počtu 274 účastníků dotazníku odpovědělo 170 žen a 104 mužů (viz graf 1). Tato data budou následně využita pro podrobnější analýzu.

Graf 1 Pohlaví respondentů



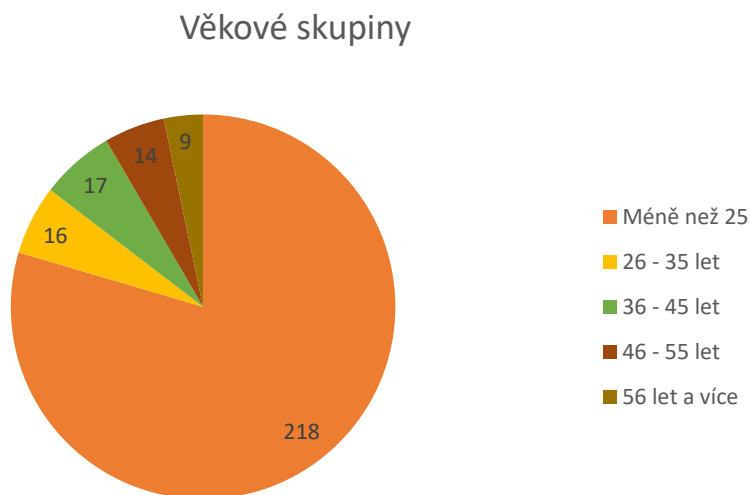
Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

2) Kolik Vám je let?

Druhá otázka se zaměřovala na rozdělení respondentů do věkových skupin. Z celkového počtu 274 respondentů uvedlo 218, že jim je méně než 25 let. Následuje věková skupina

36-45 let, kterou tvoří 17 osob. Dalších 16 osob označilo věkovou skupinu 26-35 let. Seznam uzavírají skupiny 46-55 let s 14 respondenty a 56 let a více s 9 respondenty (viz graf 2).

Graf 2 Věkové skupiny

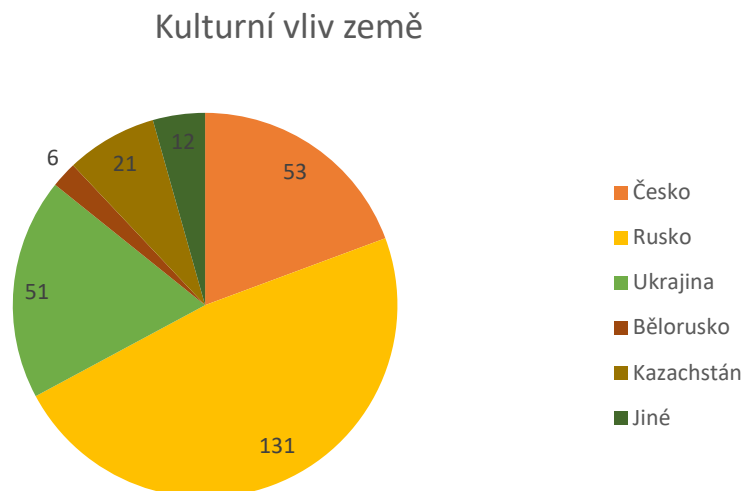


Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

3) V které zemi jste strávil/a většinu svého života?

Vzhledem k dvojjazyčné povaze průzkumu není překvapivé, že většina respondentů (131 osob) strávila většinu svého života (nebo celý život) v Rusku. Druhou největší skupinou byla Česká republika, kterou zastupovalo 53 respondentů. Třetí nejpočetnější skupinou byla Ukrajina se 51 respondenty. Následovaly Kazachstán s 21 respondenty a Bělorusko se 6 respondenty. Ostatní země, jako je Uzbekistán, Kyrgyzstán, Moldavsko, Ázerbájdžán, Slovensko, Írán a Belgie, byly sloučeny do kategorie „Jiné“ a měly celkem 12 respondentů (viz graf 3).

Graf 3 Kulturní vliv země



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

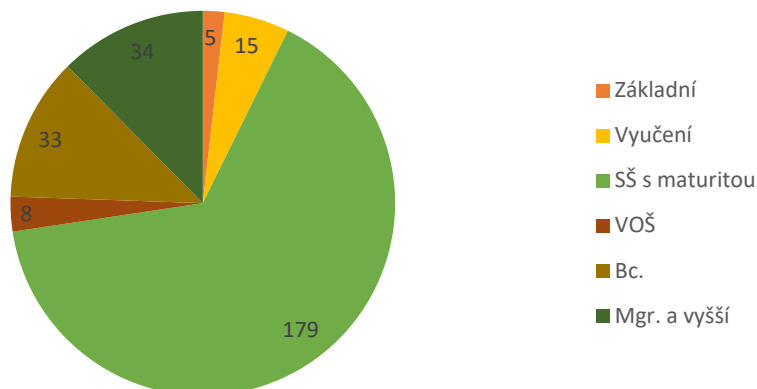
Vzhledem k tomu, že většina uvedených zemí byla součástí Sovětského svazu a sdílela kulturní podobnosti, zejména díky jazyku, budou tyto země považovány za jednu skupinu. V případě výrazného nesouladu budou uvedeny rozdíly.

4) Jaké je Vaše nejvyšší dosažené vzdělání?

Ve čtvrté otázce byly respondentům položeny dotazy ohledně jejich nejvyšší dosažené úrovně vzdělání. Z celkového počtu 274 respondentů odpovědělo 179, že dosáhli středoškolského vzdělání s maturitou. Druhá skupina, tvořená 34 respondenty, uvedla, že získala magisterský nebo vyšší titul. Další skupinu tvoří absolventi bakalářských programů, kterou reprezentuje 33 respondentů. Seznam uzavírá skupina s vyučením, kde je 15 respondentů, skupina se vysokoškolským odborným vzděláním s 8 účastníky a skupina respondentů, kteří získali pouze základní vzdělání, tvořená 5 respondenty (viz graf 4).

Graf 4 Nejvyšší dosažené vzdělání

Nejvyšší dosažené vzdělání



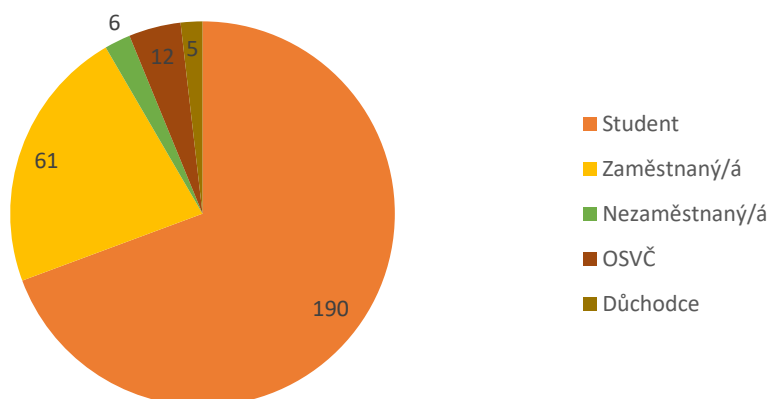
Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

5) Váš ekonomický stav?

Otázka č. 5 se zaměřila na ekonomickou situaci respondentů. Největší skupinu, tvořící 190 respondentů, představovali studenti. Další významnou skupinu tvořili zaměstnaní jednotlivci, jejichž počet dosáhl 61. Jako OSVČ se identifikovalo 12 osob. Nezaměstnaní tvořili menší skupinu s 6 osobami, zatímco důchodci, nejmenší skupina, čítali 5 osob (viz graf 5). Někteří respondenti uvedli, že pracují a zároveň studují, avšak jejich počet byl zanedbatelný a byli proto zařazeni do ostatních skupin.

Graf 5 Ekonomický stav

Ekonomický stav

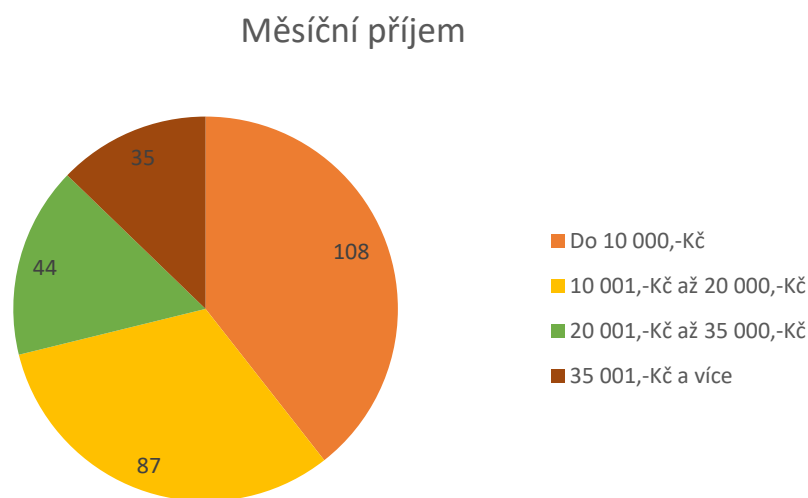


Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

6) Jaký příjem měsíčně máte?

Poslední otázka z prvního bloku se zabývala měsíčním příjmem dotazovaných. S ohledem na to, že většina respondentů jsou studenti, není překvapivé, že nejvíce osob, konkrétně 108, spadá do příjmové kategorie do 10 000 Kč. Skupina s příjmem mezi 10 000 a 20 000 Kč měla 87 odpovědí. Další skupina s příjmem od 20 000 Kč do 35 000 Kč zahrnovala 44 respondentů, zatímco skupina s příjmem nad 35 000 Kč byla nejméně početná, s 35 jednotlivci (viz graf 6).

Graf 6 Měsíční příjem



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

4.2.2 Blok 2: Behaviorální a institucionální faktory

7) Jak často se rozhodujete na základě reklamy? Vždy jste spokojen/a s výsledkem?

První otázka ve druhé části, zkoumající behaviorální faktory rozhodování, se zaměřovala na vliv reklamy. Otázka obsahovala dvě části: jak často respondenti rozhodují na základě reklamy a zda jsou vždy spokojeni s výsledkem. Ve své odpovědi uvedlo 22 % respondentů, že se na základě reklamy rozhodují poměrně často. Naopak 18 % respondentů uvedlo, že se na základě reklamy nerozhoduje nikdy nebo téměř nikdy. Je třeba zdůraznit, že někteří respondenti možná minimalizují vliv reklamy, ačkoliv je obtížné si představit, že by byli v dnešní době zcela neovlivněni reklamou, a to i ve skryté formě. V tomto případě by se to dalo přirovnat k optimismu a přílišné sebedůvěře, což může vést k riskantním avantýrám

s neblahými důsledky. Přibližně 60 % zbývajících respondentů uvedlo, že sice na základě reklamy často nerozhodují, ale reklama hraje v jejich rozhodování stále významnou roli.

Druhá část otázky, klíčová pro pochopení, ukázala, že většina respondentů není vždy spokojena s výsledky, které reklama slibuje. Toto by mohlo naznačovat, že účastníci si záměrně stanovili cíl dosáhnout vyšší hodnoty než tu, kterou nakonec obdrželi, neboť v opačném případě by většina z nich pravděpodobně od nákupu ustoupila. Existuje zjevný rozpor mezi očekávaným výsledkem a skutečným výsledkem, což je v psychologii označováno jako frustrace.

Člověk obvykle nenakoupí produkt s nižší hodnotou, než jakou očekával. Ludwig von Mises (2006), zabývající se otázkami lidské racionality, poznamenává, že i když jednání člověka v průběhu rozhodování je racionální, občas dochází k iracionálním rozhodnutím. Při rozhodování jsou úmysly jedince racionální, avšak nejistota ohledně budoucnosti a nemožnost předvídat výsledek mohou vést k nežádoucím důsledkům.

Reklamní praktiky jsou často zkoumány v rámci behaviorální ekonomie. Richard Thaler (2009) v knize „Šťouch“ přináší mnoho příkladů z oblasti reklamy a snahy o její zlepšení. Aby se minimalizovaly nejisté aspekty budoucnosti a spotřebitelé byli lépe informováni o produktech, které kupují, je klíčové, aby reklamy poskytovaly pravdivé informace o důležitých vlastnostech produktů. Například investiční fondy by neměly klást důraz pouze na minulé výnosy, neboť ty nezaručují budoucí úspěch. Transparentnost v reklamě je zásadní, aby se zabránilo nedorozuměním a zároveň by se spotřebitelům umožnilo lépe porozumět charakteristikám produktů.

Jak uvádí Fromm (2022), reklama není pouze schopna manipulovat lidskými emocemi s cílem přitáhnout pozornost, ale má také schopnost doslova transformovat jednotlivce, takže začnou pociťovat, že touhy, které jsou jim představovány reklamou (nebo například masmédií), jsou skutečně jejich vlastní.

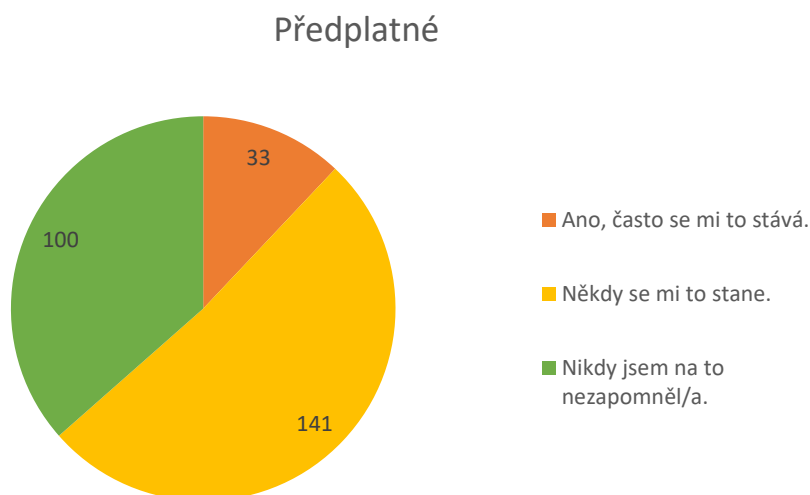
Vzhledem k výše řečenému by měl stát aktivně přispět k ochraně občanů před škodlivou a manipulativní reklamou. Tím by plnil svou úlohu ve prospěch společnosti a směřoval reklamní prostředí k vyšší transparentnosti a poctivosti svými opatřeními.

8) Stalo se vám někdy, že jste zapomněl/a zrušit předplatné (např. na telefonní služby), a tím pádem ztratil/a peníze?

Další otázka odhalila, že většina jedinců (51 %) občas přichází o peníze kvůli zapomenutí zrušení předplatných různých služeb. Další skupina (36 %) uvedla, že se jim nic

podobného nikdy nestalo, zatímco 33 lidí tvrdí, že pravidelně přicházejí o peníze, protože zapomínají rušit předplatné (viz graf 7).

Graf 7 Předplatné



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

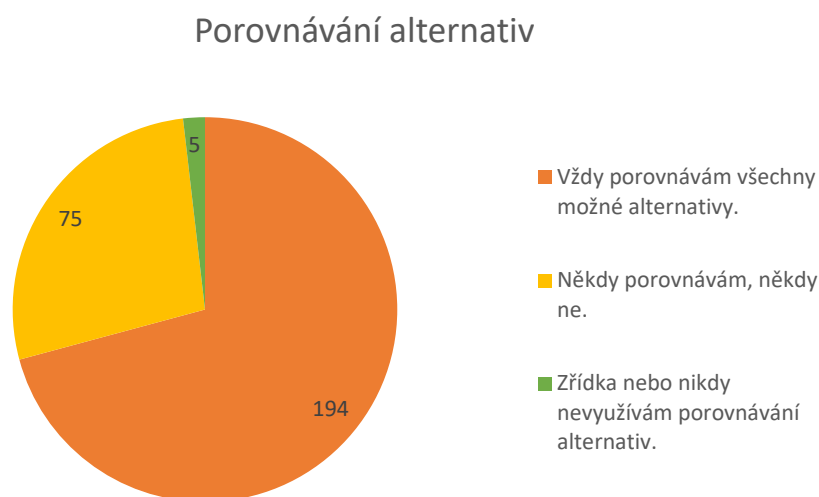
Ideální model ekonomického jednání, homo economicus, by se s něčím podobným nikdy nesesetkal. Realita lidského života je komplexní: lidé mají rodiny, zaměstnání, studia a nemohou si neustále pamatovat všechno. Tato skutečnost vede k situacím, kdy lidé občas nedělají ta nejlepší rozhodnutí.

Tato otázka se řadí k poměrně mladému, avšak slibnému tématu architektury výběru. K tomuto tématu poskytuje inspiraci kniha Richarda Thaler „Šťouch“, jejíž filozofie byla zvolena k aplikaci v rámci dané práce. Navzdory omezené racionalitě v okamžik rozhodování lze situaci vylepšit malým povzbuzením či připomenutím, například varováním, že se blíží konec bezplatného předplatného, což člověka motivuje k jednání v souladu s jeho nejlepším zájmem. V psychologii je tento jev znám jako priming, kdy počáteční podnět ovlivňuje následné chování. I když některé instituce již začaly s tímto přístupem, stále existuje prostor pro zlepšení. Někdy není dostatečné jednorázové úsilí. V takových případech může být účinnější změna strategie: poskytování nejen jednorázových oznámení, ale pravidelných připomenutí, nebo změna charakteru těchto oznámení, aby byla jejich viditelnost zvýšena. Ve skutečnosti jednoduché připomenutí může mít mnohem větší pozitivní dopad než jakékoli náročná reformy.

9) Při rozhodování (např. při nákupu televize) porovnáváte všechny možné alternativy?

Na následující otázku odpověděla většina respondentů zcela jednoznačně. Z celkového počtu 274 respondentů 194 uvedlo, že za všech okolností porovnávají všechny dostupné alternativy. Toto chování pravděpodobně odráží určitý optimismus v jednání, který by však mohl mít v budoucnosti negativní důsledky. Dalších 75 respondentů uvedlo, že alternativy porovnávají pouze občas, zatímco pouze 5 respondentů přiznalo, že alternativy nikdy nebo téměř nikdy neporovnávají (viz graf 8).

Graf 8 Porovnávání alternativ



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

To naznačuje, že téměř 30 % respondentů odchyluje od doktríny modelu homo economicus, který předpokládá, že by v každém možném okamžiku měli porovnávat všechny alternativy a vybírat nejlepší řešení pro sebe.

Podobně jako v předchozím případě, architektura volby nabízí některá řešení. Thaler (2009) zdůrazňuje, že poskytnutím možných alternativních plánů lze zlepšit blahobyť jednotlivců. Je důležité, aby tyto alternativy byly snadno srovnatelné, dostupné a transparentní. Lidé často setrvávají na statusu quo a ne vždy mění své původní plány. V takových situacích může pomoci například rozesílání pololetních zpravodajů s možnými návrhy, kde budou zdůrazněny výhody a nevýhody každého z nich. I když byl původní plán již přijat, situace se může v určitých obdobích změnit a je užitečné se k zavedeným

možnostem vrátit, což se ne vždy podaří. Každý by měl mít možnost porovnat, kolik by přechodem na určitý program získal a kolik by ztratil. I když se lidé často dopouštějí chyb při výběru programu, pokud mají příležitost k revizi a jsou jim poskytnuty jednoduché a jasné informace, mohou svou situaci v budoucnu vylepšit.

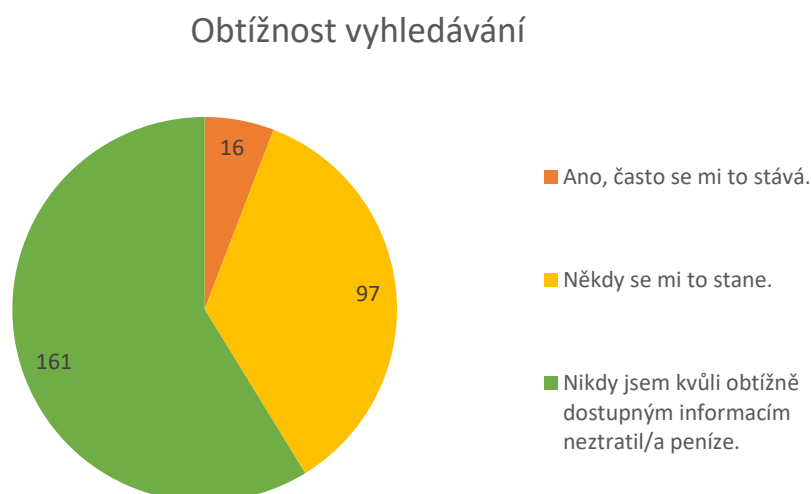
Nicméně obrovský výběr alternativ má i své nevýhody. Nadměrný počet alternativ může být stejně zatěžující jako zdánlivý nedostatek alternativ. V důsledku obrovského výběru alternativ může jednotlivec narazit na významné mentální náklady, což může překážet například při rozhodování o transakci. V těchto případech se lidé mohou uchýlit k použití heuristiky, což nemusí vždy vést k plně uspokojivým výsledkům.

Je důležité si být vědom těchto aspektů: na jedné straně je nezbytné poskytnout lidem dostupné srovnání alternativ, kterému budou rozumět, na druhé straně však při obrovském množství možností je třeba správně směřovat k dosažení požadovaného výsledku.

10) Stalo se vám někdy, že kvůli obtížně dostupným informacím (např. lhůta splácení u vaší kreditní karty) jste ztratil/a peníze?

Na otázku č. 10 odpovědělo 161 z 274 respondentů, že nikdy nepřišli o své peníze kvůli obtížnému vyhledávání informací. Dalších 97 respondentů uvedlo, že někdy kvůli tomu přicházejí o peníze, a 16 respondentů sdělilo, že často přicházejí o peníze z důvodu obtížného vyhledávání informací (viz graf 9).

Graf 9 Obtížnost vyhledávání



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

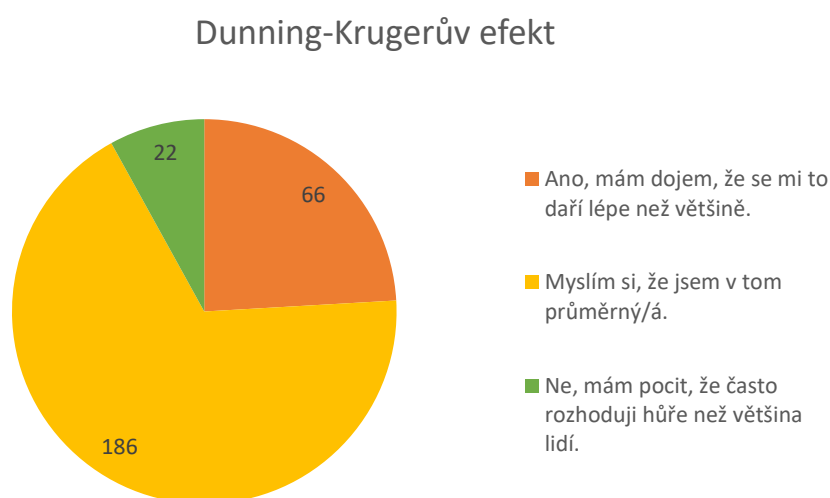
Jako konkrétní příklad bylo uvedeno zpoždění v době splatnosti u kreditních karet. Tento problém spočívá v tom, že při některých rozhodnutích není jednotlivec vždy seznámen se všemi relevantními informacemi, což by se nikdy nestalo u modelu homo economicus. Informace mohou být záměrně skryté nebo nedostupné kvůli neznalosti. Často jsou obsaženy v rozsáhlých textech smluv (které málokdo čte celé a pravidelně), nebo mohou být schovány v popisech nebo štítcích.

Jednoduchým „šouchnutím“ jedince, jak navrhuje Thaler (2009), je možné situaci nasměrovat správným směrem. Z toho důvodu je důležité, aby firmy nebo stát přizpůsobily své postupy: v případě kreditních karet by bylo užitečné pravidelně posílat upozornění na připomenutí platby (a to i opakovaně). Dále je klíčové takové informace upravit tak, aby nebyly záměrně skryty, a aby jednotlivec vždy měl přehled o všech důležitých aspektech určité možnosti.

11) Domníváte se, že jste méně náchylný/a k chybám ve svém rozhodování než většina lidí?

Další otázka zkoumající Dunning-Krugerův efekt přinesla následující výsledky: 186 respondentů se domnívalo, že jejich rozhodnutí se pohybují na průměrné úrovni ve srovnání s ostatními, 66 respondentů (25 %) se považovalo za to, že jejich rozhodnutí jsou lepší než u většiny, a pouze 22 respondentů se domnívalo, že jejich rozhodnutí jsou horší než většiny (viz graf 10).

Graf 10 Dunning-Krugerův efekt



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

To znamená, že pouze 25 % respondentů vnímalo svá rozhodnutí jako lepší než u většiny, což může indikovat určitý optimismus a tendenci přeceňovat své schopnosti, například na finančních trzích. Naopak pouze 8 % respondentů se podceňovalo, což by mohlo vést k promeškání mnoha příležitostí.

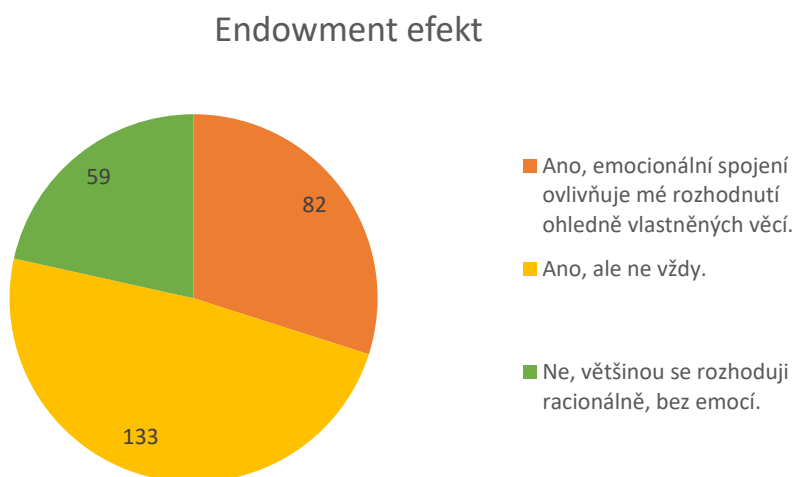
Je však důležité zdůraznit, že dotazník byl zveřejněn na sociálních sítích, a respondenti byli informováni o tom, že ho vyplňuje mnoho dalších lidí. Tato situace mohla vést k projevu stádového efektu, kdy lidé váhali odpovídat upřímně, ačkoliv dotazník byl anonymní. Mohli se spíše přizpůsobit většině, aby se vyhnuli vnitřnímu konfliktu, i když jejich skutečný postoj by mohl být odlišný.

Nelze opomenout, že i když lidé často zaujímají průměrnou pozici, každý jedinec vyniká v určitých oblastech. Proto není vhodné se pokaždé podceňovat, protože by to mohlo vést k přehlížení zjevných příležitostí. Je klíčové nalézt vyváženou míru sebevědomí: nemít přehnanou důvěru ve vlastní schopnosti a zároveň nezanedbávat své jedinečné dovednosti.

12) Cítíte emocionální spojení s věcmi (např. šperky nebo oblečení), které vlastníte, což ovlivňuje vaše rozhodnutí o jejich zachování nebo prodeji?

Další otázka se věnovala endowment efektu, známému také jako efekt vlastnictví. 133 respondentů (48 %) uvedlo, že, i když to není vždy pravidlem, mají tendenci vykazovat citovou připoutanost k věcem, které vlastní. Zároveň 82 respondentů sdělilo, že se často rozhodují s ohledem na své emocionální vazby k vlastněným věcem, zatímco pouze 59 respondentů (21 %) uvedlo, že city k věcem nemají na jejich rozhodování žádný vliv (viz graf 11).

Graf 11 Endowment efekt



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

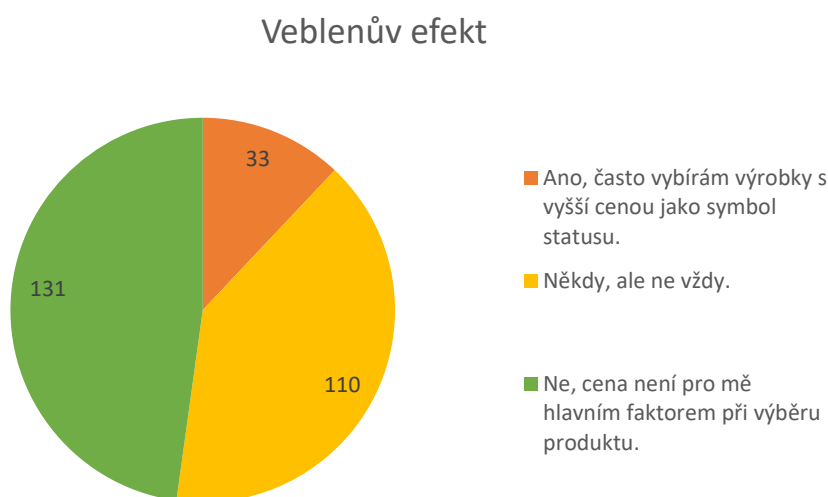
Endowment efekt, který spočívá v tom, že jednotlivci přikládají vyšší hodnotu vlastněným věcem než nevlastněným, může výrazně ovlivnit rozhodování. Tento efekt někdy vede k paradoxním situacím. Homo economicus by nikdy neudělal rozdíl v hodnotě mezi věcmi, které vlastní, a těmi, které nevlastní. Endowment efekt může do určité míry bránit efektivním transakcím a přispívat k neoptimálním rozhodnutím.

V důsledku toho mohou být předměty, které mají nižší objektivní hodnotu, prodávány za výrazně vyšší ceny. Tento jev vychází z toho, že vlastníci těchto předmětů přisuzují vyšší subjektivní hodnotu než je objektivní hodnota určité věci.

13) Cítíte někdy, že vyhledáváte výrobky (např. šperky) s vyšší cenou, protože je vnímáte jako symbol statusu?

Další otázka se zabývala Veblenovým efektem při nákupu věcí. Z výsledků vyplývá, že většina respondentů vnímá rostoucí cenu zboží jako přitažlivou: 110 z nich uvedlo, že vyšší cena občas ovlivňuje jejich rozhodování při nákupu zboží, i když to nemusí nutně znamenat vyšší kvalitu. 33 respondentů dokonce prohlásilo, že se často rozhodují pro zboží s vyšší cenou, protože vnímají cenu jako symbol statusu. Naopak 131 respondentů (47 %) uvedlo, že cena není pro ně hlavním faktorem při výběru zboží a zohledňují při svém rozhodování jiné aspekty (viz graf 12).

Graf 12 Veblenův efekt



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

Lze vidět, že Veblenův efekt i v současné době formuje spotřební chování. Zboží s vyšší cenou může být preferováno právě kvůli tomu, že je vnímáno jako symbol sociálního postavení. Německý psycholog Erich Fromm, zkoumající tento fenomén, poznamenal, že v kapitalistické společnosti se jednotlivci často zaměřují na hmotné hodnoty, přičemž lidská identita se omezuje na sociální identitu (Fromm, 2016). To vede k touze zvýšit osobní hodnotu prostřednictvím materiálních ukazatelů, včetně ceny zboží. Cena tak slouží jako ukazatel osobní prestiže. Takové chování však může mít negativní důsledky, zejména ve formě mrhání zdroji, které by bylo možné spořit a investovat do budoucnosti.

14) Jak často provádíte impulzivní nákupy věcí, které vám nejsou potřeba? Do jaké částky měsíčně?

V otázce č. 14 měli respondenti možnost sdělit, jak často a do jaké míry se dopouštějí impulzivních výdajů na věci, které nejsou nezbytné. Z výsledků vyplývá, že většina respondentů (55 %) provádí impulzivní nákupy někdy, několikrát měsíčně. 25 % respondentů uvedlo, že neuvážené nákupy dělají zřídka, přičemž částky se pohybují od několika set korun až po několik tisíc. Utracená částka tak nemá vždy vliv na četnost impulzivních nákupů, i když může s ní někdy souviset. Z odpovědí respondentů vyplynulo, že 53 z nich (přibližně 20 %) nakupuje impulzivně často, někdy dokonce každý den. Nejčastější odpověď ohledně měsíční utracené částky se pohybovala mezi 2 a 4 tisíci korunami.

Je klíčové si uvědomit, že věci, které respondenti kupují impulzivně, v podstatě nepotřebují (viz otázka 14). Tyto peníze by mohly být mnohem rozumněji investovány do budoucnosti, použity k splacení dluhů na kreditních kartách nebo spořeny na důchod.

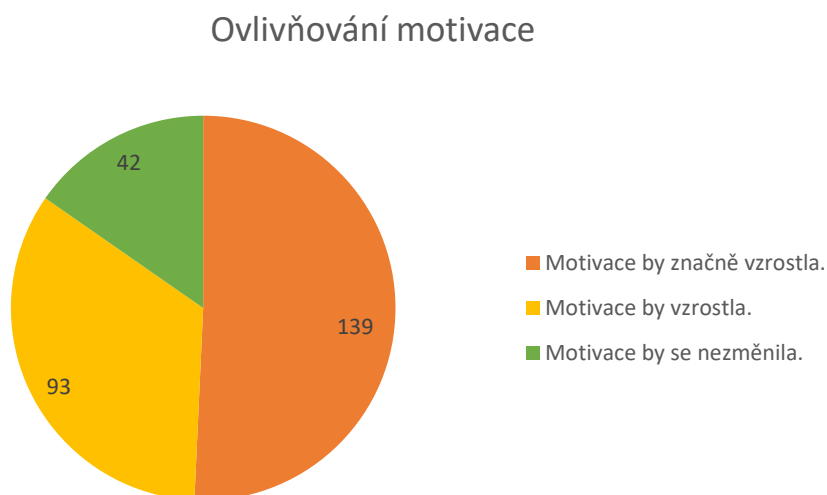
Pozoruhodné je, že někteří respondenti mají pouze mlhavou představu o částce, kterou každý měsíc utrácejí za impulzivní nákupy. V tomto případě by jednoduché měsíční oznámení od banky o výdajích mohlo motivovat jedince k přehodnocení svých výdajů a znovu je zvážit. I když všechny banky tuto funkci nabízejí, jen málo lidí je obeznámeno s touto možností a pravidelně ji využívá. To ukazuje, že racionální správa finančních prostředků může výrazně snížit nerozvážené utrácení peněz.

15) Myslíte si, že byste měl/a větší motivaci jít na univerzitu a studovat, pokud byste tam dostával/a dobré stipendium, které by bylo snadné získat?

Z odpovědí na otázku týkající se subvencování vysokých škol a zvýšení stipendií vyplývá, že u většiny respondentů (51 %) by se motivace k zahájení vysokoškolského studia výrazně zvýšila v případě možnosti získání štědrého stipendia. Další skupina respondentů

(93 jedinců) uvádí, že by se jejich motivace zvýšila, byť ne výrazně, ale přece jen by vzrostla. Pouze 42 respondentů uvádí, že by stipendium nemělo vliv na jejich rozhodnutí zahájit vysokoškolské studium (viz graf 13).

Graf 13 Ovlivňování motivace



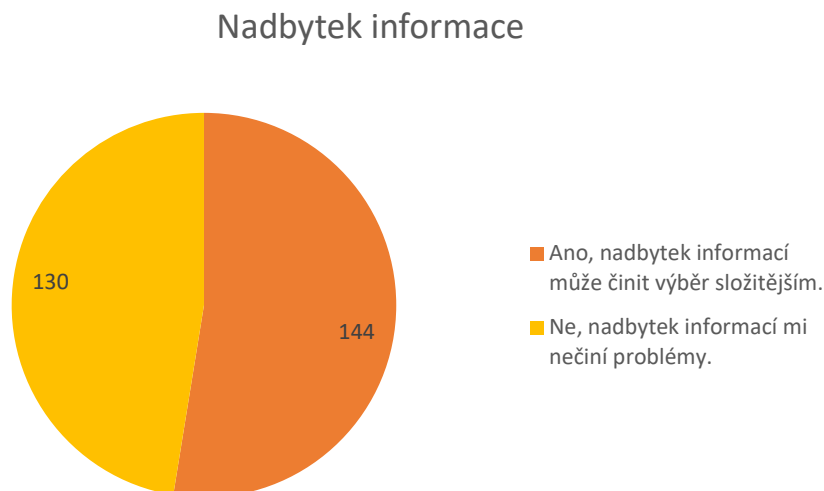
Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

Subvencování vysokých škol s cílem přilákat více zájemců by mohlo výrazně přispět k zvýšení úrovně vysokoškolských absolventů. Tato iniciativa by mohla být klíčovým faktorem v odstranění překážek, které brání studentům z méně majetných rodin ve vstupu na vysokou školu. V mnoha zemích, zejména v západní Evropě, jako jsou Německo, Francie, a Itálie, již existují dobře fungující systémy finanční podpory, kde nadace nebo stát hrají významnou roli ve financování vysokoškolských studií. Tato opatření nejenže podporují rozmanitost ve vzdělávání, ale také umožňují studentům zaměřit se na své studie a rozvoj, místo aby se museli starat o finanční stránku věci.

16) Domníváte se, že nadbytek informací o charakteristikách může ztížit váš výběr (např. při nákupu techniky nebo rozhodování o investicích)?

Další otázka se zaměřovala na to, zda nadbytek informací může způsobit problémy při rozhodování. Získané výsledky potvrdily, že většině respondentů (144 jednotlivců) by nadbytek informací skutečně zkomplikoval rozhodovací proces, zatímco pro ostatní by to nebyl problém (viz graf 14).

Graf 14 Nadbytek informace



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

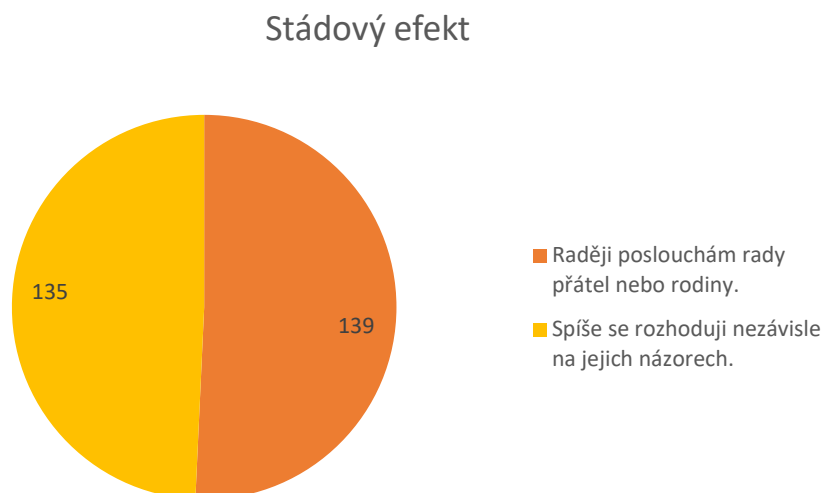
Zajímavým zjištěním bylo, že v ruské verzi dotazníku byly výsledky opačné. Je však třeba brát v úvahu, že může jít o důsledek malého vzorku respondentů. Pozoruhodné je rovněž, že problémy způsobené nadbytkem informací byly častější u žen, zatímco muži s nimi neměli takové potíže.

Předpokladem modelu homo economicus je, že agent má přístup ke všem informacím, které mu umožňují vybrat nejlepší alternativu. Tento přístup tvrdí, že s nárůstem dostupných informací klesají transakční náklady a rozhodovací proces se stává jednodušším. Nicméně tato studie zkoumá, zda nadbytek informací nemůže spíše komplikovat rozhodování. V moderní společnosti jsou jednotlivci zahlceni obrovským množstvím informací, zejména díky sociálním sítím. To může ztížit rozhodovací proces, například v oblasti financí, jako jsou investice. V takových situacích se může jednat uchýlit k vnější pomoci, a proto je klíčové, aby tito „pomocníci“ byli regulováni a aby nedocházelo k zneužívání jejich vlivu.

17) Při investicích (nákupech) byste raději poslouchal/a rady přátel nebo rodiny, nebo byste se rozhodoval/a nezávisle na jejich názorech?

Otázka č. 17 se zaměřovala na to, zda se respondenti při rozhodování spoléhají na rady svého okolí či zda preferují důvěřovat svým vlastním úsudkům. Většina respondentů uvedla, že by při rozhodování důvěřovala názorům svého okolí, zatímco 135 respondentů by se řídilo svým vlastním názorem (viz graf 15). Cílem bylo zjistit, zda respondenti při důležitých rozhodnutích dodržují stádní instinkt.

Graf 15 Stádový efekt



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

Lidé často konzultují svá rozhodnutí s ostatními, i když tito ostatní nemusí být kompetentní v určité oblasti. Například rozhodování o investicích na základě názorů přátel či známých, nebo konzultace životních plánů s rodiči jsou běžnými situacemi. V mnoha skupinách se často rozhoduje podle toho, kdo první důrazně vyjádří svůj názor.

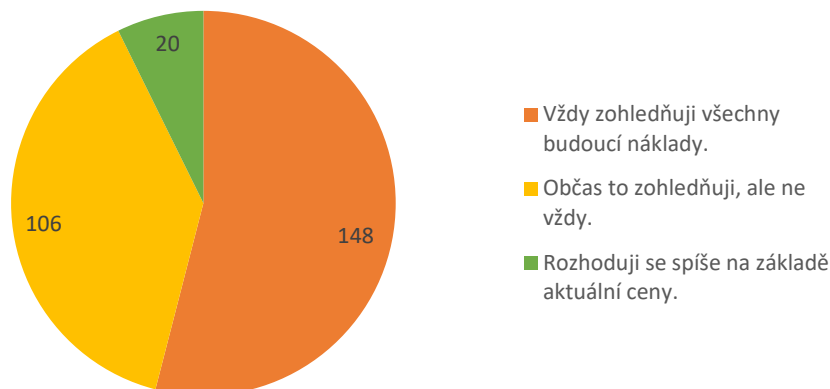
Avšak blízkost lidí kolem vás nezaručuje jejich kompetentnost v určité oblasti. Před důležitými rozhodnutími je tedy vždy vhodné pečlivě zvážit všechny možnosti a nespolehat se slepě na rady ostatních.

18) Při nákupu věcí (např. automobilu) vždy zohledňujete všechny budoucí náklady, které mohou vzniknout (např. týdenní tankování nebo opravy)?

Otázka č. 18 směřovala k zjištění, zda jedinci při nákupu vždy pečlivě zvažují všechny možné budoucí náklady. Získané výsledky naznačují, že většina účastníků (54 %) uvádí, že vždy bere v úvahu všechny možné náklady. Avšak 106 respondentů přiznalo, že tomu tak není vždy. Pouze 20 respondentů uvedlo, že téměř nikdy nezohledňují budoucí náklady a rozhodují se pouze na základě aktuální ceny (viz graf 16).

Graf 16 Zohlednění budoucích nákladů

Zohlednění budoucích nákladů



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

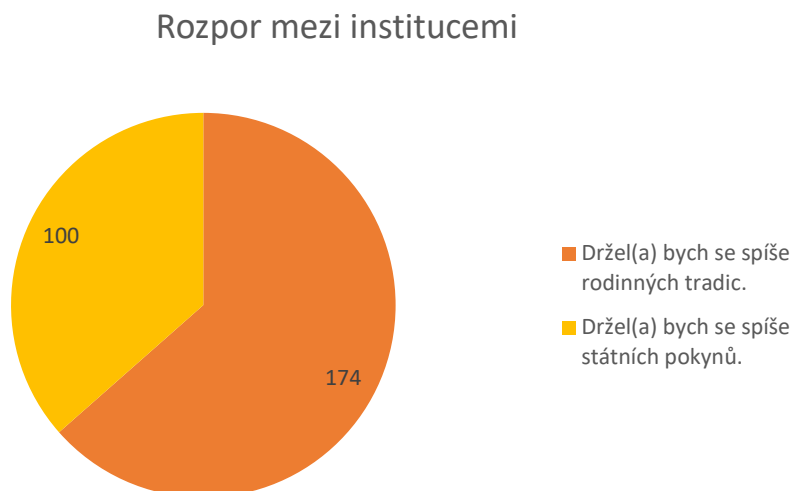
Výsledek naznačuje, že i přesto, že se lidé často řídí základními principy ekonomické teorie, například tím, že se snaží omezit nákupy při růstu cen, ne vždy jsou schopni identifikovat skutečné zvýšení nákladů, které se může projevit v budoucnosti. Nedostatečná předvídatost, zejména v oblasti investic, může vést k podstatným ztrátám.

Architektura výběru nicméně nabízí určitá řešení, jako je vizualizace podnětů, která může výrazně ovlivnit výsledky. Například ukazovat spotřebovanou energii týdně místo na konci měsíce, nebo aktuální náklady (během hovoru) na mezinárodní telefonní hovory. Je tudíž vždy nezbytné věnovat pozornost skrytým aspektům a nepřijímat rozhodnutí pouze na základě současné situace.

19) Při vzniku rozporů mezi tradicemi (např. rodinnými) a státními vyhláškami byste se spíše držel/a rodinných tradic nebo státních pokynů?

Další otázka zkoumala vliv institucí na jednotlivce. Experiment se zaměřil na to, k jaké instituci (vnější či vnitřní) se jedinci přiklání v případě konfliktu. Většina respondentů (64 %) uvedla, že v případě rozporu s institucí se raději drží vnějších institucí, jako jsou rodinné normy, než aby se řídili státními předpisy (viz graf 17).

Graf 17 Rozpor mezi institucemi



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

Pozoruhodné je, že v českém dotazníku byl tento poměr zhruba půl na půl, zatímco v ruském dotazníku byla situace jiná – až 72 % respondentů upřednostňovalo rodinné tradice. Vysvětlení může spočívat v kulturním vlivu určité země. Přestože v českém průzkumu byli zahrnuti i lidé z postsovětských zemí, již nežijí ve svých původních zemích, což snižuje míru vlivu institucí. Z toho lze usuzovat, že ačkoli jsou vnitřní instituce v člověku zakotveny, určité popudy k nim se aktivují pouze tehdy, když jedinec spadá do pole jejich vlivu (pravděpodobně v důsledku stádního efektu nebo aktivace starých neurokomplexů).

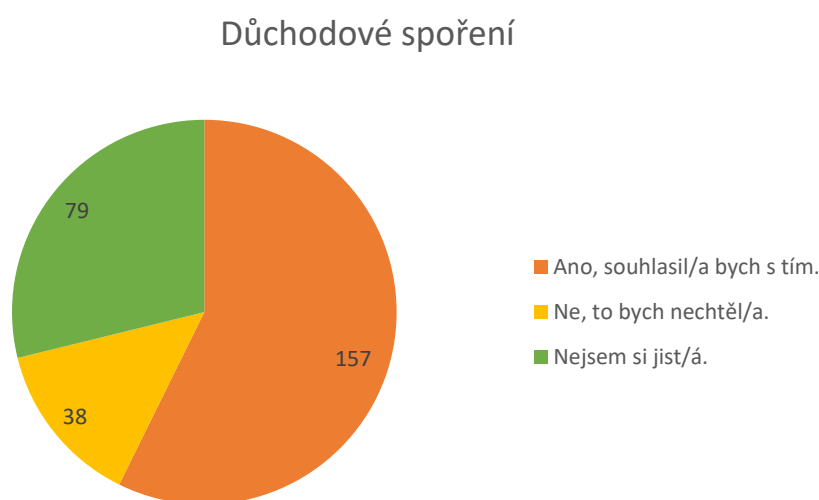
Podobně jako psal před sto lety Veblen, i dnes některé vnitřní instituce mohou přijímat iracionální podobu, která brání objevení lepších příležitostí: například kvůli spojení s rodinnými tradicemi si jedinec může vybrat obor na vysoké škole, který není pro něj užitečný, nebo učinit neuvážené rozhodnutí v oblasti budování rodinného života. Iracionální instituce spolu se stádním efektem mohou mít negativní důsledky.

Nicméně je možné se pokusit změnit iracionální instituce prostřednictvím státních intervencí. Je důležité si uvědomit, že instituce nevznikají samy o sobě: slouží pouze k uspokojování určitých lidských potřeb. Při zasahování do rodinných institucí je však důležité zachovat obezřetnost, aby nedošlo k následné „vzpouře“. Sociální a vzdělávací programy hrají klíčovou roli v ovlivňování iracionálních tradic, neboť umožňují např. formování pohledu dětí na svět. Tímto způsobem lze podporovat rozvoj myšlení a hodnot, které jsou v souladu s pozitivními sociálními změnami.

20) **Souhlasil/a byste, aby vás při nástupu do zaměstnání automaticky zařadili do penzijního programu, do kterého by bylo odváděno určité procento (5-6%) z vaší mzdy na podporu vašeho budoucího důchodu? V případě nesouhlasu byste měli možnost se z tohoto programu odhlásit.**

Další sada otázek se zabývala problematikou důchodového spoření. Z výsledků průzkumu vyplývá, že většina respondentů (58 %) by byla ochotna přispívat určité procento svého platu do těchto programů. Naopak 38 respondentů s tímto nesouhlasí a zbytek je nejistý ohledně tohoto rozhodnutí (viz graf 18).

Graf 18 Důchodové spoření



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

Penzijní problematika čelí v budoucnu zásadním změnám v důsledku různorodých faktorů, včetně demografické situace a technologického pokroku. S postupujícím technologickým vývojem se očekává, že počet ekonomicky aktivních obyvatel bude klesat ve srovnání s počtem důchodců. Proto je klíčové začít se o svůj důchod starat již nyní a systematicky na něj spořit, nezávisle na státní podpoře. Navzdory dostupnosti programů důchodového spoření však mnoho lidí tyto možnosti stále nevyužívá. To může být způsobeno nedostatkem povědomí o důležitosti důchodové přípravy, nedostatečným vzděláním či mladým věkem, který ještě nedává důvod k zvažování budoucích finančních potřeb. Je nezbytné, aby vzdělávací a informační kampaně osvětlovaly tuto problematiku a pomáhaly jednotlivcům uvědomit si její důležitost pro jejich dlouhodobou finanční stabilitu.

V situacích, kdy je třeba podnítit k dřívějšímu důchodovému spoření, může být efektivně využita diskutovaná architektura výběru. Klíčovým prvkem je automatické pobízení k takovým akcím: začlenění do penzijních programů automaticky by přineslo významné pozitivní změny. Tímto způsobem by lidé byli podněcováni k zahájení důchodového spoření v dřívějším věku, což by jim umožnilo zajistit si bezstarostné stáří.

Je rovněž klíčové zajistit, aby srážky ze mzdy probíhaly nenápadně, aby nebylo příliš zřejmé, že se peníze odebírají, vzhledem k lidské averzi ke ztrátám. K tomu rovněž může přispět i technika vytváření různých účtů, především „mentálních účtů“, s konkrétními účely, což znamená, že jednotlivci si vytvoří specifické účty pro konkrétní účely, jako je penzijní spoření, a tím lépe si budou moci rozdělit a představit své finanční cíle. Tato strategie může nakonec výrazně přispět ke snížení psychického stresu spojeného s procesem srážek.

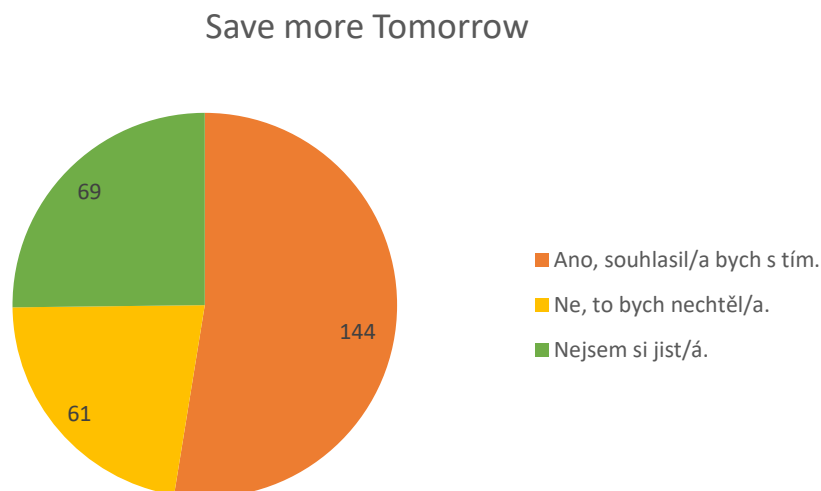
Jak naznačuje Thaler (2009), vstupní dotace by mohly výrazně podpořit zájem o účast v těchto programech. Příkladem může být novozélandský program KiwiSaver z roku 2007, kde byla poskytnuta vstupní dotace ve výši 1 000 novozélandských dolarů, což finančně motivovalo lidi k aktivnímu zapojení do penzijního programu.

21) Souhlasil/a byste, aby se při zvyšování vaší mzdy (například o 3.5%) automaticky zvyšovalo i procento odváděné na důchod (například o 3%), aby se mohlo efektivně zajistit spokojené stáří? V případě nesouhlasu by tato funkce mohla být odstraněna.

Avšak počáteční příspěvky nejsou zdaleka optimální. Většina lidí přispívá velmi skromně a bez vnějšího zásahu se výše z původní hodnoty sotva zvedne, protože lidé mají tendenci setrvávat ve statusu quo. I když by většina jednotlivců ráda zvýšila své úspory, často na to nejsou schopni z několika důvodů: nejasné vnímání stáří, nedostatek sebekontroly a nadměrný optimismus. Činitele ovlivňuje také averze ke ztrátám: nikdo nechce přijít o ještě větší část svého platu kvůli několika procentům důchodu ve vzdálené budoucnosti. V tomto kontextu může být užitečný program automatického zvyšování příspěvků nazývaný „Save More Tomorrow“, který byl vyvinut Thalerem a Benartzi. Jeho podstatou je, že s růstem platů se zvyšuje i částka, kterou jednotlivci spoří do penzijního programu.

Většina respondentů (53 %) by byla ochotna být automaticky zařazena do takového programu, zatímco 69 respondentů má pochybnosti ohledně výhodnosti této volby. Pouze 61 respondentů vyjádřilo, že by odmítlo účast v takovém programu (viz graf 19).

Graf 19 Save more Tomorrow



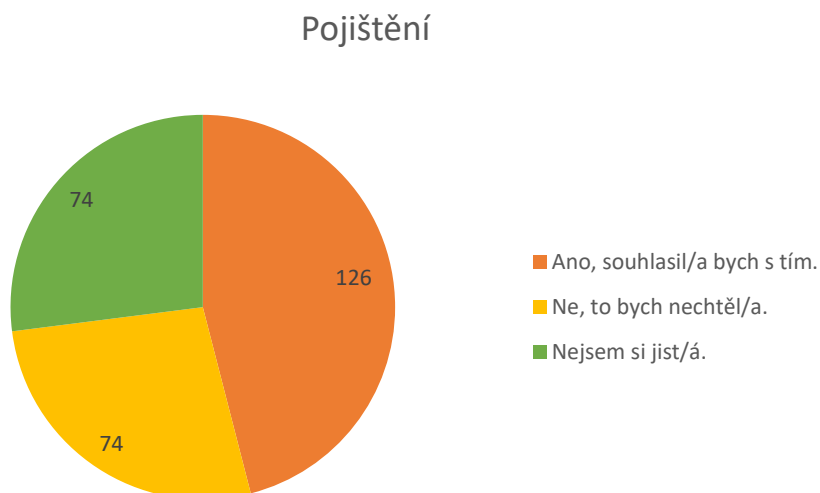
Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

Program s automatickým postupným zvyšováním výše úspor by tedy mohl být účinným nástrojem k motivaci lidí k postupnému zvýšení svých úspor, což by mělo pozitivní dopad na jejich finanční budoucnost.

22) Souhlasil/a byste, aby se z vaší mzdy automaticky odváděla část (cca 999 Kč) na pojištění, které by vám v případě mimořádné události zaručilo např. pokrytí nákladné operace?

V poslední otázce této sekce se zkoumalo, zda by respondenti souhlasili s tím, že by pevná částka z jejich platu byla automaticky převedena na pojišťovnu, což by jim poskytlo finanční zajištění v případě neštěstí. Pouze 126 respondentů s tímto návrhem souhlasilo, zatímco 74 respondentů bylo kategoricky proti a 74 respondentů nebylo jistých (viz graf 20). Zajímavým je i fakt, že v ruském dotazníku s takovou možností souhlasilo mnohem menší procento respondentů (35 %), zatímco v českém dotazníku to bylo 52 %.

Graf 20 Pojištění



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

Vzhledem k omezenému časovému horizontu a optimistickému pohledu jednotlivců na svůj život často dochází k neschopnosti sladit objektivní rizika se svým životem, což může mít za následek nešťastné následky. Málokdo si uvědomuje, že má stejnou šanci na onemocnění rakovinou nebo účast v dopravní nehodě jako kdokoli jiný. Takové nežádoucí události jsou často vnímány jako nemožné, což vede k jejich podceňování.

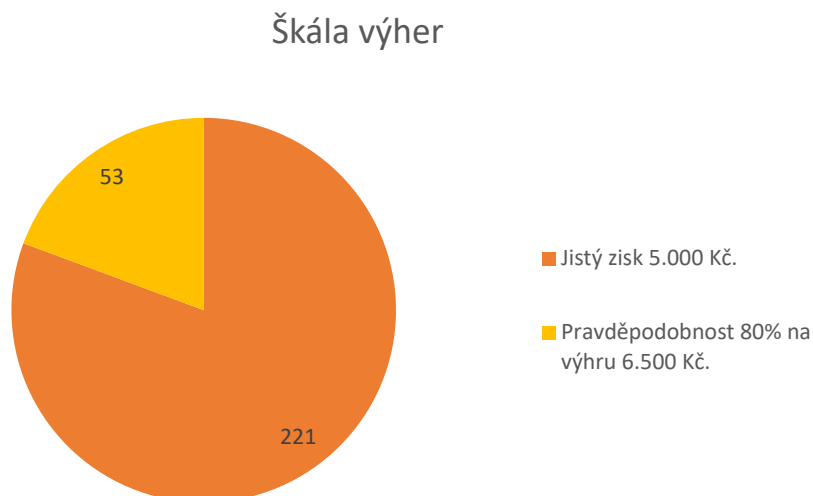
Stáří, byť občas nejasně vnímané, je často chápáno jako neodvratná součást lidského života, zatímco možnost nehod, které se dosud nestaly, často bývá ignorována. Pravděpodobně zde hraje roli heuristika dostupnosti: častěji se vyskytující události jsou vnímány jako pravděpodobnější. V těchto případech může být účinné pravidelně připomínat lidem takové případy, aby byli více povědomi o těchto problémech a přiblížili své vnímání pravděpodobnosti těchto událostí objektivní realitě. Je ovšem důležité, aby manipulace s postoji k těmto událostem byla vždy prováděna eticky a bez zneužití.

23) Testování prospektové teorie

Další sada otázek byla navržena s cílem ověřit prospektovou teorii. Tyto otázky se snažily zjistit, zda jedinec při rozhodování jedná racionálně nebo nikoli.

První otázky byly zaměřeny na škálu výher a na to, jaká rozhodnutí jsou v ní učiněna s ohledem na různé pravděpodobnosti. Účastníci měli možnost vybrat mezi garantovanou výhrou 5 000 korun a 80% pravděpodobností výhry 6 500 korun a 20% pravděpodobností výhry ničeho. Většina (80 %) zvolila zaručenou výhru 5 000 korun, zatímco zbylá část dala přednost riziku (viz graf 21).

Graf 21 Škála výher



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

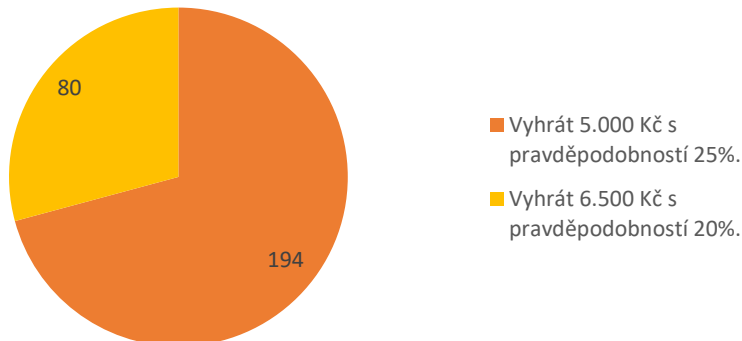
Podle prospektové teorie mají počáteční částky mnohem větší užitek než následné, takže jednotlivec nebude ochoten riskovat větší částku, aby prohrál garantovaných 5 000 korun. Podle teorie očekávaného užitku by si však jednotlivci měli vybrat pravděpodobnostní výhru, protože EML při výhře 6 500 ($6\,500 \times 0,8 = 5\,200$) je vyšší než při výhře 5 000 ($5\,000 \times 1 = 5\,000$).

Nicméně lze též předpokládat, že jedinec si vybere jistou výhru 5 000 z toho důvodu, že díky záruce již výhru vnímá jako svou, že ji již má. Proto není ochoten s 20% pravděpodobností riskovat a přijít o ni, neboť taková ztráta by pro něj byla velmi bolestivá.

Další otázka se zabývala možným porušením rozhodovacích vah ve spojení s nízkou pravděpodobností. Původně se předpokládalo, že u nízkých pravděpodobností dojde ke zkreslení, vzhledem k tomu, že většina jednotlivců si vybere větší výhru s nižší pravděpodobností. To se však nestalo: lidé stále upřednostňovali menší výhry s vyšší pravděpodobností. I když se procento změnilo (z 80 % na 70 %), nelze jednoznačně tvrdit, že při malých hodnotách pravděpodobnosti jsou méně zřetelné (viz graf 22).

Graf 22 Nízké pravděpodobnosti

Nízké pravděpodobnosti



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

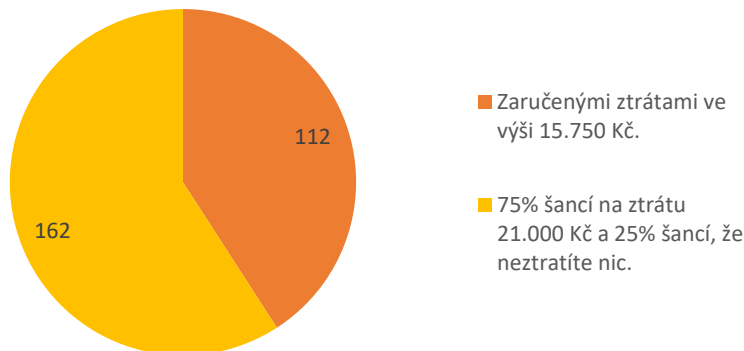
Lze předpokládat, že k této situaci došlo kvůli nedostatečné výhře, kdy jedinec nebyl ochoten podstoupit riziko ve výši 5 % pravděpodobnosti kvůli dosažení 30 % výhry. Nicméně respondenti stále nerozhodovali v souladu s teorií očekávaného užitku.

24) Testování framing efektu

Další soubor otázek byl zaměřen na framing efekt. V prvním příkladu měli respondenti na výběr mezi zaručenou ztrátou 15 750 korun a 75 % pravděpodobností ztráty 21 000 korun a 25 % pravděpodobností ztráty ničeho. Jak naznačují výsledky, většina (60 %) zvolila druhou možnost: jedinec raději riskoval ztrátu vyšší částky, ale s možností, že nic neztratí, než aby přijal zaručenou ztrátu (viz graf 23).

Graf 23 Framing efekt 1

Framing efekt 1

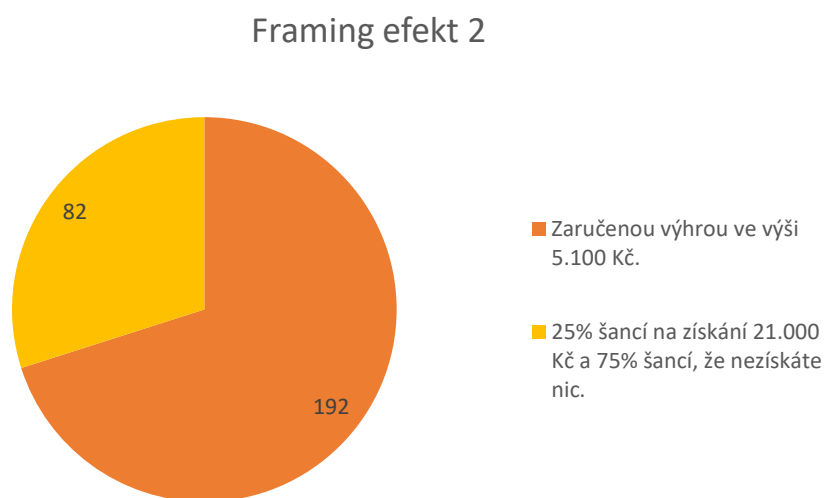


Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

Tento jev vychází z toho, že počáteční ztráta je pro něj vnímána jako bolestivější, a proto je ochoten podstoupit větší riziko, aby se jí vyhnul. Zde lze rovněž zmínit podceňování rozhodovacích vah v hrách s negativními výsledky.

V oblasti výher je situace přesně opačná. Mezi možnostmi garantované výhry 5 100 Kč a 25% šancí na výhru 21 000 Kč a 75% šancí nevyhrát nic zvolila většina (70 %) první možnost (viz graf 24).

Graf 24 Framing efekt 2



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

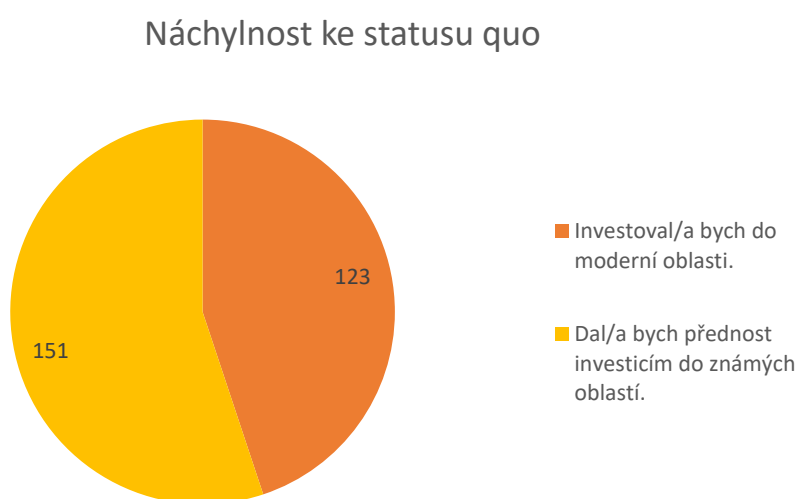
Tento jev vyplývá z toho, že počáteční částky mají výraznější vliv a užitek z počátečního efektu je silnější. Člověk je tak ochoten upřednostnit garantovanou slušnou částku před rizikem ztráty, i když je spojen s možností získat obrovskou částku.

Jedná se o efekt rámování: ztráta je vnímána bolestivěji než zisk, a proto změna záporné formulace na kladnou může situaci výrazně ovlivnit. Například v roce 1970, kdy platební karty získávaly popularitu, bylo rozhodnuto stanovit původní cenu s přírůžkou pro platbu kartou a poskytnout slevu na zboží zakoupené v hotovosti, namísto toho, aby cena zboží zakoupeného kartou byla zvýšena. Změna formulace ze záporné na kladnou může výrazně ovlivnit situaci a proměnit konečný výsledek. Tato změna rámce tak může povzbudit lidi k racionálnějšímu a výhodnějšímu rozhodnutí, což má významný dopad na konečné výsledky a chování.

25) Rozhodl/a byste se investovat do moderních oblastí, i když vám nejsou technologie zcela jasné, ale vidíte v nich potenciál (např. umělá inteligence), nebo byste dávali přednost investicím do oblastí, které vám jsou dobře známé a ve kterých se orientujete?

V poslední otázce bylo sledováno zachování statusu quo. Z 274 respondentů odpovědělo 151 jednotlivců, že by v případě možnosti investování do nové potenciální oblasti nebo do oblasti, která jim je známá, upřednostnili investování do oblastí, které již znají. Pouze 123 respondentů projevilo ochotu investovat do nových potenciálních oblastí (viz graf 25).

Graf 25 Náchylnost ke statusu quo



Zdroj: Vlastní zpracování, 2024

Odpovědi respondentů mohou být interpretovány jako projev náchylnosti lidí k zachování statusu quo. Opuštění komfortní zóny může být vnímáno jako nákladné a mnohdy je touha po stabilitě spojena s negativními důsledky, protože mohou být opomenuty zřejmé výhody. Setrvačnost života může vést k ztrátě příležitostí a k tomu, že lidé činí nerozumná a zastaralá rozhodnutí.

Tato zákonitost také naznačuje, že odmítání změn může odložit proces, který by mohl být zahájen již nyní, což by vedlo k oddálení možného pokroku. Namísto snahy o urychlení ekonomické struktury, jak to navrhoval například akcelerationismus, může být celý proces posunut kvůli preferenci lidí k zachování statusu quo.

Architekti výběru však vidí v této situaci určité příležitosti. Je možné využít tuto odolnost vůči změnám a prostřednictvím počátečních rozhodnutí, která jsou pro lidi příznivá, dosáhnout zlepšení jejich budoucího života.

5 Výsledky a diskuse

5.1 Výsledky

Výsledky získané z průzkumu mezi respondenty mají potenciál významně ovlivnit další konstrukci rozhodovacího systému a zároveň mohou sloužit k pečlivějšímu plánování budoucnosti. Tímto způsobem přispívají k prevenci neuvážených kroků a umožňují lépe informovaná rozhodnutí. Získané výsledky poskytují klíčové odpovědi na otázky, které byly položeny na začátku práce. Současně rozšiřují pochopení oblasti, jejíž uvědomění může výrazně napomoci při formování budoucích životních strategií.

5.1.1 Nejčastější behaviorální a institucionální faktory při rozhodování agentů

Metody, které respondenti používají, lze většinou zařadit do rámce behaviorální ekonomie. Je však nutné si být vědomi, že principy klasické ekonomie nejsou zcela odmítnuty, například nárůst ceny stále snižuje počet nákupů, ale stejně jako v případě behaviorální ekonomie není agent vždy schopen plně zachytit tuto cenovou změnu. Spíše jde o omezenou racionalitu agentů a s tím spojené faktory. Přestože se většina faktorů, na něž se průzkum zaměřil, potvrdila, některé zjištění byly nečekaná.

Očekávatelně vykazují lidé náchyllost k efektu známému jako status quo, což, jak bylo výše zmíněno, může negativně (i když ne vždy) ovlivnit rozhodování. Dalším významným jevem, který stojí za zmínku, je nadměrný optimismus, zejména mezi mladší generací. V některých odpovědích respondenti prezentovali příliš optimistické reakce, například tím, že zdůrazňovali, že vždy dokážou pečlivě porovnat všechny dostupné alternativy. I když teoreticky takové rozsáhlé porovnávání je možné, pravděpodobnější je, že se omezovali na alternativy pouze v rámci konkrétních obchodů nebo segmentu obchodů. Některé možnosti mohou zůstat skryté, a proto nelze s jistotou tvrdit, že vždy optimálně rozhodují ve všech případech.

Důležitým jevem, zaznamenaným ve studii, je vázanost na sociální prostředí, známá také jako stádový efekt. Jeho důsledky mohou být někdy destruktivní: nedostatek pozornosti věnované sobě samému může jedince snadno zavést na nesprávnou životní cestu. Zároveň bylo zjištěno, že v otázce č. 14 trpí většina lidí nedostatkem sebekontroly, což může v konečném důsledku vést ke zbytečným ztrátám. Veblenův efekt byl též zaznamenán u určitého počtu respondentů. V rozhodování o budoucnosti, zejména v otázkách důchodů, sehrává klíčovou roli také krátkozrakost (myopie).

Posledním důležitým faktorem, který stojí za zmínku, je, že lidé převážně podléhají principům prospektové teorie. Jak bylo předpokládáno, primární zisky jsou při rozhodování pro jednotlivce mnohem významnější, neboť poskytují největší míru užitku. Potvrzuje se také tendence rozhodovatelů preferovat riziko, aby se vyhnuli ztrátám, spíše než aby tuto možnost akceptovali.

Jediné ustanovení, které se nepotvrdilo, je nelinearita váhových koeficientů při nízkých pravděpodobnostech. Při nízkých pravděpodobnostech lidé stále preferovali nižší výplatu s vyšší pravděpodobností, i když se očekávalo opačné chování. Nicméně toto pozorování bude dále podrobně diskutováno v následující části.

5.1.2 Klasické nebo behaviorální principy a jak to lze využít ve prospěch?

Výsledky studie odhalují překvapivé poznatky a zároveň potvrzují mnoho z principů behaviorální ekonomie. Implementace těchto poznatků může přinést mnoho vylepšení, která by mohla přispět k alespoň částečnému zvýšení štěstí jednotlivců.

Při odpovědi na otázku, zda se ekonomický subjekt (alespoň spotřebitel) při rozhodování řídí neoklasickým nebo behaviorálním přístupem, lze konstatovat, že většina získaných odpovědí stále podtrhuje myšlenku, že lidé nejsou bez chyb. Dotazovaní často uvízli v pasti předsudků, zvyklostí a dalších iracionálních momentů. Přesto by se jejich chování nemělo neoprávněně označovat za iracionální, nýbrž spíše za subracionální. Kvůli omezeným kognitivním schopnostem je člověk v pasti emocí a vlivů ostatních.

Nicméně, i přesto, že jsou lidé většinou subracionální, nechybí jim správný směr rozhodování. Někdy stačí pouhé jemné „pošťouchnutí“ ze strany státu či soukromých firem k napravení situace. Cílené ovlivňování ekonomických subjektů může mít pozitivní vliv na obě strany: na ty, kdo vyvíjejí tlak, a na ty, jimž se snaží pomoci. Tento směr se nazývá architektura volby, a z výsledků je patrné, že vhodné využívání této korekce může přispět k celkovému zlepšení blahobytu obyvatelstva.

I přes to, že architektura volby již započala svou skromnou cestu, situace zdaleka není ideální. Je důležité zdůraznit, že tento přístup v žádném případě neomezujte svobodu jednotlivce, ale spíše ho usměrňuje k řešení, která jsou pro něj prospěšná (například volba užitečných produktů). Vzhledem k existenci architektů volby s nekalými úmysly je nezbytné udržet přítomnost svobody, transparentnost a monitoring.

5.2 Diskuse

Důležité je vyzdvihnout několik potenciálních omezení této studie. První problém může vzniknout v důsledku nedostatečné reprezentativnosti výsledků dotazníku. Ačkoli nelze tvrdit, že by tato skutečnost měla zásadní dopad na výsledky, neměla by být opomíjena. Avšak tuto práci lze vnímat jako inspiraci pro mladší generaci, zejména pro studenty, a může sloužit k nasměrování jejich rozhodování k příznivějším možnostem. Zároveň je důležité, aby byla tato práce interpretována s určitou opatrností, a její výsledky byly aplikovány s ohledem na specifické podmínky a kontext jednotlivých situací. Druhým aspektem, který lze kritizovat, je formulace otázek, která někdy není úplně jasná, a odpovědi, které nejsou zcela otevřené. Za třetí, vzhledem k neočekávaným výsledkům prospektové teorie je možné zpochybnit přesnost nastavení hodnot výher. To se týká zejména otázky týkající se nelinearity vah. Je možné, že výhra s nižší pravděpodobností měla být nastavena na vyšší částku, například 7 500. Důležité je též podotknout, že některé získané výsledky, ač více v souladu s principy behaviorální ekonomie, byly získány v rámci studentské populace většiny respondentů.

Také je důležité upozornit na možnost nepochopení konceptu užitku. Je pravděpodobné, že se na něj začalo nahlížet velmi omezeně, téměř izolovaně od reálného světa. Proto může dojít k dojmu, že některá rozhodnutí jsou iracionální. Je nutné přepracovat přístup k užitku a zkoumat ho v hlubší perspektivě a širším kontextu. Například je důležité brát v úvahu užitek, který se projeví v budoucnosti, či radost, kterou lze přinést přátelům nebo dětem prostřednictvím nákupu, i když to pro samotného subjektu může působit jako nerozumné rozhodnutí. Tento aspekt otevírá dveře k hlubšímu pochopení užitku v dlouhodobém kontextu a ukazuje, že rozhodnutí, která se zdají podivná, mohou nést významný užitek pro vás i pro vaše blízké.

Behaviorální ekonomie nemůže být považována za základ ekonomické teorie, nýbrž spíše za doplněk. Ačkoli většina odpovědí s ní byla v souladu, existuje malá část, která se jí odporuje – anomálie. Určité procento respondentů se chovalo zcela racionálně, a dokonce by se dalo říci, že téměř optimálně. Je tedy vhodné opakovat, že člověk, i přes své omezené schopnosti, může projevovat racionální chování. Jako možné řešení se nabízí jeho správné směřování zkušenějšími subjekty, což by mohlo vést k vyváženějšímu a efektivnějšímu rozhodování.

Posledním důležitým aspektem, který stojí za zmínku, je, že učiněná rozhodnutí měla abstraktní povahu a pro dotazované byla vnímána jako nereálná. Tato abstrakce mohla vést k nepřemýšlivým rozhodnutím, jež byla učiněna bez dostatečného zvážení.

6 Závěr

Behaviorální faktory, společně s institucionálními vlivy, někdy brání jednotlivcům ve vytváření optimálních rozhodnutí. Člověk je závislý na svých emocích, vzbách a zkušenostech. Avšak vše lze nasměrovat k lepšímu. Stát může efektivně omezovat vlastnická práva, podporovat společensky prospěšné instituce, integrovat cizince, vzdělávat obyvatelstvo a regulovat případné destruktivní jednání soukromého sektoru. Ze strany jednotlivců je třeba nezapomínat na vrozené nedostatky a brát je v úvahu. Klíčem ke správnému a optimálnímu jednání je vzdělávání, morální a intelektuální zdokonalování. Proto by bylo prospěšné, kdyby si každý pěstoval kritické myšlení, schopnost spolehnout se v nouzi sám na sebe a pochopení, že má sklon dělat chyby.

I přesto, že nelze člověka jednoznačně označit za iracionálního, projevuje sklon k systematickým chybám, ovlivněn působením institucí a získanými zkušenostmi. S omezenými kognitivními zdroji vzniká vždy stav status quo, který ovšem nemusí vždy směřovat k optimálním výsledkům. Za druhé, jedním z významných zkrslení je nadměrný optimismus ve vztahu k vlastní kompetenci, který lze částečně eliminovat pomocí kritického myšlení vůči všemu, co se děje kolem a uvnitř jedince. Za třetí, dalším klíčovým faktorem ovlivňujícím rozhodování lidí je stádní efekt. Důležité je si uvědomit, že i lidé kolem, ačkoli ne vždy absolutně, jsou náchylní k chybám, a slepé spoléhání se na ně není vždy správným rozhodnutím. Nedostatek sebekontroly, běžný u lidí, lze řešit buď externě (např. pomocí budíku) nebo interně (pomocí mentálních účtů). Stejně tak je důležité brát v úvahu krátkozrakost ve vztahu k vlastní budoucnosti, neboť neopatrné chování může někdy vést k destruktivním důsledkům. V neposlední řadě je vhodné si uvědomit, že jedinec při rozhodování často podléhá prospektové teorii, a změna negativní interpretace na pozitivní může výrazně ovlivnit dosažení požadovaného, optimálního výsledku.

Navzdory všemu výše uvedenému je to, co činí člověka skutečně lidským. I když je zřejmé, že racionální jednání a správná rozhodnutí přináší své výhody, nemusí vždy naplňovat život jasnými, odvážnými a lidskými zážitky ve všem, co toto slovo zahrnuje.

Na závěr lze říci, že i přesto, že promyšlená, uvážená a dokonce moudrá rozhodnutí vedou k dobru, a bez ohledu na to, jak velký smysl právě tato rozhodnutí mají, chuť do života ne vždy dodají správná rozhodnutí, nýbrž někdy ta hloupá, neuvážená a absurdní. Právě tato rozhodnutí mohou vést k velikým začátkům.

7 Seznam použitých zdrojů

Tištěné zdroje:

ALCHAIN, A. a H. DEMSETZ. Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*. 1972.

ASCH, S.E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men; research in human relations*. 1951, 177–190.

BALÁŽ, Vladimír. *Riziko a neistota: Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: Veda, 2009. ISBN 978-80-224-1082-3.

BECKER, Gary. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.

COASE, Ronald. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937(4), 346-405.

FREY, Bruno. A Constitution for Knaves Crowds Out Civic Virtues. *The Economic Journal*. 1997, 1043-1053.

FROMM, Erich. *Begstvo od svobody*. Nykoping: Philosophical arkiv, 2016. ISBN 978-91-983073-5-1.

FROMM, Erich. *Imeť ili byť*. ACT, 2022. ISBN 978-5-17-097482-5.

GILBERT a Daniel T. Inferential Correction. In Gilovich, Griffin, and Kahneman. 2002, 84-167.

HOLMAN, Robert. *Dějiny ekonomického myšlení*. 4. vydání. V Praze: C.H. Beck, 2017. ISBN 978-80-7400-641-8.

JENSEN, Michael C. a William H. MECKLING. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*. 1976(3), 305-360.

KAHNEMAN, Daniel a Amos TVERSKY. Choices, values, and frames. *American Psychologist*. 1984(4), 341-350.

KAHNEMAN, Daniel a Amos TVERSKY. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979(XLVII), 263-291.

KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení: rychlé a pomalé*. V Brně: Jan Melvil Publishing, 2012. ISBN 978-80-87270-42-4.

KAHNEMAN, Daniel. *Šum*. V Brně: Jan Melvil Publishing, 2021. ISBN 978-80-7555-148-1.

KIWIT, D. a S. VOIGT. Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen. *ORDO*. 1995(46), 117-147.

KRUGER, Justin a David DUNNING. Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1999.

LANGER, E. J. The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1975(2), 311–328.

MATTHEWS, R.C.O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth. *The Economic Journal*. 1986(96), 903-918.

PRICE, P.C. Are you as good a teacher as you think? *Thought and Action*. 2006(Fall).

SIMON, Herbert. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*. 1955(1), 99-118.

ŠPECIÁN, Petr. POTŘEBUJE EKONOMIE PSYCHOLOGII? *Teorie vědy*. 2015(3), 279-301.

THALER, Richard. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company, 2015. ISBN 978-0-393-08094-0.

THALER, Richard. *Nudge*. London: Penguin Books, 2009. ISBN 978-0-141-04001-1.

VOIGT, Stefan. *Institucionální ekonomie*. Praha: Liberální institut; Alfa, 2008. ISBN 978-80-87197-13-4; 978-80-86389-53-0.

VON MISES, Ludwig. *Lidské jednání: pojednání o ekonomii*. Přeložil Josef ŠÍMA. Praha: Liberální institut, 2006. ISBN 80-86389-45-6.

Internetové zdroje:

CHERRY, Kendra. *Heuristics and Cognitive Biases* [online]. [cit. 2024-03-03]. Dostupné z: <https://www.verywellmind.com/what-is-a-heuristic-2795235>

SEDLÁČEK, Mojmír. *Proč potřebujeme znát pravděpodobnost jevů? Trpíme paradoxem jistoty* [online]. 2019 [cit. 2024-03-03]. Dostupné z: <https://zoom.iprima.cz/zajimavosti/paradox-jistoty-proc-potrebujeme-znat-pravdepodobnost-jevu>

8 Seznam obrázků, tabulek a grafů

8.1 Seznam obrázků

Obrázek 1 Hodnotová funkce	32
Obrázek 2 Psychofyzika hodnoty	34

8.2 Seznam tabulek

Tabulka 1 Typy interních a externích institucí	18
Tabulka 2 Dva systémy myšlení	28
Tabulka 3 Postoje k riziku v závislosti na pravděpodobnosti	33

8.3 Seznam grafů

Graf 1 Pohlaví respondentů.....	37
Graf 2 Věkové skupiny	38
Graf 3 Kulturní vliv země	39
Graf 4 Nejvyšší dosažené vzdělání	40
Graf 5 Ekonomický stav	40
Graf 6 Měsíční příjem.....	41
Graf 7 Předplatné	43
Graf 8 Porovnávání alternativ	44
Graf 9 Obtížnost vyhledávání	45
Graf 10 Dunning-Krugerův efekt.....	46
Graf 11 Endowment efekt	47
Graf 12 Veblenův efekt.....	48
Graf 13 Ovlivňování motivace.....	50
Graf 14 Nadbytek informace.....	51
Graf 15 Stádový efekt	52
Graf 16 Zohlednění budoucích nákladů.....	53
Graf 17 Rozpor mezi institucemi	54
Graf 18 Důchodové spoření	55
Graf 19 Save more Tomorrow	57
Graf 20 Pojištění	58
Graf 21 Škála výher	59
Graf 22 Nízké pravděpodobnosti	60
Graf 23 Framing efekt 1	60
Graf 24 Framing efekt 2.....	61
Graf 25 Náchylnost ke statusu quo	62

9 Přílohy

Příloha A Dotazníkový formulář

Příloha A Dotazníkový formulář

1) Jakého jste pohlaví?

- Muž
- Žena

2) Kolik Vám je let?

- Méně než 25 let
- 26–35 let
- 36–45 let
- 46–55 let
- 56 let a více

3) V které zemi jste strávil/a většinu svého života?

- Česko
- Rusko
- Ukrajina
- Bělorusko
- Kazachstán
- Jiné

4) Jaké je Vaše nejvyšší dosažené vzdělání?

- Základní
- Vyučení
- Středoškolské s maturitou
- Vyšší odborné vzdělání (VOŠ)
- Bakalářský titul (Bc.)
- Magisterský titul a vyšší (Mgr. a vyšší)

5) Váš ekonomický stav?

- Student/ka
- Zaměstnaný/á
- Nezaměstnaný/á
- Osoba samostatně výdělečně činná
- Jiné

6) Jaký příjem měsíčně máte?

- Do 10 000,-Kč
- 10 001,-Kč až 20 000,-Kč
- 20 001,-Kč až 35 000,-Kč
- 35 001,-Kč a více

- 7) Jak často se rozhodujete na základě reklamy? Vždy jste spokojen/a s výsledkem?
- Otevřená odpověď
- 8) Stalo se vám někdy, že jste zapomněl/a zrušit předplatné (např. na telefonní služby), a tím pádem ztratil/a peníze?
- Ano, často se mi to stává.
 - Někdy se mi to stane.
 - Nikdy jsem na to nezapomněl/a.
- 9) Při rozhodování (např. při nákupu televize) porovnáváte všechny možné alternativy?
- Vždy porovnávám všechny možné alternativy.
 - Někdy porovnávám, někdy ne.
 - Zřídka nebo nikdy nevyužívám porovnávání alternativ.
- 10) Stalo se vám někdy, že kvůli obtížně dostupným informacím (např. lhůta splácení u vaší kreditní karty) jste ztratil/a peníze?
- Ano, často se mi to stává.
 - Někdy se mi to stane.
 - Nikdy jsem kvůli obtížně dostupným informacím neztratil/a peníze.
- 11) Domníváte se, že jste méně náchylný/a k chybám ve svém rozhodování než většina lidí?
- Ano, mám dojem, že se mi to daří lépe než většině.
 - Myslím si, že jsem v tom průměrný/á.
 - Ne, mám pocit, že často rozhoduji hůře než většina lidí.
- 12) Cítíte emocionální spojení s věcmi (např. šperky nebo oblečení), které vlastníte, což ovlivňuje vaše rozhodnutí o jejich zachování nebo prodeji?
- Ano, emocionální spojení ovlivňuje mé rozhodnutí ohledně vlastněných věcí.
 - Ano, ale ne vždy.
 - Ne, většinou se rozhoduji racionálně, bez emocí.
- 13) Cítíte někdy, že vyhledáváte výrobky (např. šperky) s vyšší cenou, protože je vnímáte jako symbol statusu?
- Ano, často vybírám výrobky s vyšší cenou jako symbol statusu.
 - Někdy, ale ne vždy.
 - Ne, cena není pro mě hlavním faktorem při výběru produktu. Spíše se zaměřuji na další aspekty.

14) Jak často provádíte impulzivní nákupy věcí, které vám nejsou potřeba? Do jaké částky měsíčně?

- Otevřená odpověď

15) Myslíte si, že byste měl/a větší motivaci jít na univerzitu a studovat, pokud byste tam dostával/a dobré stipendium, které by bylo snadné získat?

- Motivace by značně vzrostla.
- Motivace by vzrostla.
- Motivace by se nezměnila.

16) Domníváte se, že nadbytek informací o charakteristikách může ztížit váš výběr (např. při nákupu techniky nebo rozhodování o investicích)?

- Ano, nadbytek informací může činit výběr složitějším.
- Ne, nadbytek informací mi nečiní problémy.

17) Při investicích (nákupech) byste raději poslouchal/a rady přátel nebo rodiny, nebo byste se rozhodoval/a nezávisle na jejich názorech?

- Raději poslouchám rady přátel nebo rodiny.
- Spíše se rozhoduji nezávisle na jejich názorech.

18) Při nákupu věcí (např. automobilu) vždy zohledňujete všechny budoucí náklady, které mohou vzniknout (např. týdenní tankování nebo opravy)?

- Vždy zohledňuji všechny budoucí náklady.
- Občas to zohledňuji, ale ne vždy.
- Většinou si neuvědomuji budoucí náklady a rozhoduji se spíše na základě aktuální ceny.

19) Při vzniku rozporů mezi tradicemi (např. rodinnými) a státními vyhláškami byste se spíše držel/a rodinných tradic nebo státních pokynů?

- Držel(a) bych se spíše rodinných tradic.
- Držel(a) bych se spíše státních pokynů.

20) Souhlasil/a byste, aby vás při nástupu do zaměstnání automaticky zařadili do penzijního programu, do kterého by bylo odváděno určité procento (5-6%) z vaší mzdy na podporu vašeho budoucího důchodu? V případě nesouhlasu byste měli možnost se z tohoto programu odhlásit.

- Ano, souhlasil/a bych s tím.
- Ne, to bych nechtěl/a.
- Nejsem si jist/á.

21) Souhlasil/a byste, aby se při zvyšování vaší mzdy (například o 3.5%) automaticky zvyšovalo i procento odváděné na důchod (například o 3%), aby se mohlo efektivně zajistit spokojené stáří? V případě nesouhlasu by tato funkce mohla být odstraněna.

- Ano, souhlasil/a bych s tím.
- Ne, to bych nechtěl/a.
- Nejsem si jist/á.

22) Souhlasil/a byste, aby se z vaší mzdy automaticky odváděla část (cca 999 Kč) na pojištění, které by vám v případě mimořádné události zaručilo např. pokrytí nákladné operace?

- Ano, souhlasil/a bych s tím.
- Ne, to bych nechtěl/a.
- Nejsem si jist/á.

23) Kterou z následujících možností preferujete?

- Vyhrát 5.000 Kč s pravděpodobností 25%.
- Vyhrát 6.500 Kč s pravděpodobností 20%.

24) Vyberte mezi:

- Zaručenými ztrátami ve výši 15.750 Kč.
- 75% šancí na ztrátu 21.000 Kč a 25% šancí, že neztratíte nic.

25) Kterou z následujících možností preferujete?

- Jistý zisk 5.000 Kč.
- Pravděpodobnost 80% na výhru 6.500 Kč.

26) Vyberte mezi:

- Zaručenou výhrou ve výši 5.100 Kč.
- 25% šancí na získání 21.000 Kč a 75% šancí, že nezískáte nic.

27) Rozhodl/a byste se investovat do moderních oblastí, i když vám nejsou technologie zcela jasné, ale vidíte v nich potenciál (např. umělá inteligence), nebo byste dávali přednost investicím do oblastí, které vám jsou dobře známé a ve kterých se orientujete?

- Investoval/a bych do moderní oblasti.
- Dal/a bych přednost investicím do známých oblastí.