

# Behaviorální přístup v ekonomii a mezinárodních vztazích

Podzim 2023

# Opakování z minula

- Které přístupy patří do teorie racionální volby:

# Opakování z minula

- Které přístupy patří do teorie racionální volby:
- Neoklasická ekonomie
- Marxismus
- Liberalismus
- Kritická teorie
- Neorealismus
- Postmoderna
- Sociální konstruktivismus

# Opakování z minula

- Které přístupy patří do teorie racionální volby:
- **Neoklasická ekonomie**
- Marxismus
- **Liberalismus**
- Kritická teorie
- **Neorealismus**
- Postmoderna
- Sociální konstruktivismus

# Opakování z minula

- Které přístupy jsou v ekonomii a MVZ mainstream?

# Opakování z minula

- Které přístupy jsou v ekonomii a MVZ mainstream?
- Neoklasická ekonomie
- Marxismus
- Liberalismus
- Kritická teorie
- Neorealismus
- Postmoderna
- Sociální konstruktivismus

# Opakování z minula

- Které přístupy jsou v ekonomii a MVZ mainstream?
- **Neoklasická ekonomie**
- Marxismus
- **Liberalismus**
- Kritická teorie
- **Neorealismus**
- Postmoderna
- Sociální konstruktivismus

# Opakování z minula

- Které směry jsou sociálně angažované a ideologicky levicové?
- Neoklasická ekonomie
- Marxismus
- Liberalismus
- Kritická teorie
- Neorealismus
- Postmoderna
- Sociální konstruktivismus



# Opakování z minula

- Které směry jsou sociálně angažované a ideologicky levicové?
- Neoklasická ekonomie
- **Marxismus**
- Liberalismus
- **Kritická teorie**
- Neorealismus
- **Postmoderna**
- **Sociální konstruktivismus**

Proč existuje zlo?

# Proč existuje zlo?

- MIRC – špatně nastavené pobídky (**incentives**)
- > racionální aktér se v té situaci chová nemorálně

# Proč existuje zlo?

- MIRC – špatně nastavené pobídky (**incentives**)
- > racionální aktér se v té situaci chová nemorálně
- Řešení je **správně nastavit výhody a náklady různých chování** > změní se poměr **nákladů a zisků** > aktéři se přestanou chovat nemorálně

# Proč existuje zlo?

- MIRC – špatně nastavené pobídky (**incentives**)
- > racionální aktér se v té situaci chová nemorálně
- Řešení je **správně nastavit výhody a náklady různých chování** > změní se poměr **nákladů a zisků** > aktéři se přestanou chovat nemorálně
- Vs. sociální konstruktivismus, kritická teorie – **špatné hodnoty, ideologie**

# Proč existuje zlo?

- MIRC – špatně nastavené pobídky (**incentives**)
- > racionální aktér se v té situaci chová nemorálně
- Řešení je **správně nastavit výhody a náklady různých chování** > změní se poměr **nákladů a zisků** > aktéři se přestanou chovat nemorálně
  
- Vs. sociální konstruktivismus, kritická teorie – **špatné hodnoty, ideologie**
- Řešení je jednotlivce naučit lepší hodnoty

# Proč existuje zlo?

- **Příklad – korupce – pohled MIRC**

# Proč existuje zlo?

- **Příklad – korupce – pohled MIRC**
- **= Principle-agent problem**



# Proč existuje zlo?

- **Příklad – korupce – pohled MIRC**
- = **Principle-agent problem**
- Někdo musí pověřit někoho jiného, ať za něj něco vyřídí
- Lidé si zvolí politika, akcionáři manažera firmy, atd.

# Proč existuje zlo?

- **Příklad – korupce – pohled MIRC**
- **= Principle-agent problem**
- Někdo musí pověřit někoho jiného, ať za něj něco vyřídí
- Lidé si zvolí politika, akcionáři manažera firmy, atd.
- **Ale zájmy zastupovaného a zástupce nejsou vždy stejné > korupce, zpronevěra, tunelování....**

# Proč existuje zlo?

- **Příklad – korupce – pohled MIRC**
- = **Principle-agent problem**
- Někdo musí pověřit někoho jiného, ať za něj něco vyřídí
- Lidé si zvolí politika, akcionáři manažera firmy, atd.
- **Ale zájmy zastupovaného a zástupce nejsou vždy stejné** > korupce, zpronevěra, tunelování....
- Těmto **střetům zájmů** je potřeba předcházet

# Proč existuje zlo?

- **Příklad – korupce**
- **Kritická teorie** – naše společnost oceňuje sobectví a chamtivost, tak se nemůžeme divit, že jednotlivci zneužívají svého postavení

# Proč existuje zlo?

- **Příklad – korupce**
- **Marx** – po socialistické revoluci toto nebude problém, protože lidé budou jiní

# Proč existuje zlo?

- **Příklad – korupce**
- **Marx** – po socialistické revoluci toto nebude problém, protože lidé budou jiní
- = determinismus – lidé jsou sobečtí, protože žijí v sobeckém kapitalistickém světě
- Po Revoluci vznikne **nový a lepší socialistický člověk**

# Proč existuje zlo?

- Znečišťování životního prostředí

# Proč existuje zlo?

- Znečišťování životního prostředí
- MIRC – externality, tragédie obecní pastvy – **pro firmu emise znamenají velký zisk a malou ztrátu**



# Proč existuje zlo?

- Znečišťování životního prostředí
- MIRC – externality, tragédie obecní pastvy – pro firmu emise znamenají velký zisk a malou ztrátu
- Vs. – naše kultura si neváží životního prostředí
- Máme **kolonialistický způsob uvažování**, který přírodu vnímá jako zdroj, který můžeme vyplenit

# Proč existuje zlo?

- - sexuální násilí

# Proč existuje zlo?

- - sexuální násilí
- MIRC – někteří muži chtějí znásilňovat (s tím nic nemůžeme dělat, protože preference jsou exogenní) + vědí, **že riziko trestu je malé**
- Řešení – tvrdé tresty, větší možnost obětí o tom mluvit > **potenciální pachatelé si to rozmyslí = odstrašení**

# Proč existuje zlo?

- - sexuální násilí
- MIRC – někteří muži chtějí znásilňovat (s tím nic nemůžeme dělat, protože preference jsou exogenní) + vědí, **že riziko trestu je malé**
- Řešení – tvrdé tresty, větší možnost obětí o tom mluvit > potenciální pachatelé si to rozmyslí = **odstrašení**
  
- Feminismus (některé varianty) – problémem je naše kultura – **patriarchát, „rape culture“, objektifikace žen**
- Je potřeba chlapce od mala naučit, že mají respektovat ženy > budou mít jiné preference než současní muži

# Proč existuje zlo?

- Hrozba jaderné války

# Proč existuje zlo?

- Hrozba jaderné války
- MIRC - Zbrojení = **vězňovo dilema; bezpečnostní dilema**
- Řešení – odstrašení (MAD)/kolektivní bezpečnost

# Proč existuje zlo?

- Hrozba jaderné války
- MIRC - Zbrojení = **vězňovo dilema; bezpečnostní dilema**
- Řešení – odstrašení (MAD)/kolektivní bezpečnost
  
- SK, KK, M – **zájmy elit – vojensko-průmyslový komplex** + militaristické hodnoty, vnímání druhého státu jako nepřítele...
- Řešení – lepší demokracie, pacifismus, porozumění údajnému nepříteli....

Proč existuje dobro



# Proč existuje dobro

- Teorie racionální volby
- Všechno lidské jednání vysvětleno jako důsledek vědomé racionální volby jednotlivce, který maximalizuje svůj blahobyť

# Proč existuje dobro

- Teorie racionální volby
- Všechno lidské jednání vysvětleno jako důsledek vědomé racionální volby jednotlivce, který maximalizuje svůj blahobyť
- **Altruismus, spolupráce** – v dlouhodobém důsledku slouží jednotlivci
- > přátelství jako vzájemně výhodná aliance atd.

# Proč existuje dobro

- Teorie racionální volby
- Všechno lidské jednání vysvětleno jako důsledek vědomé racionální volby jednotlivce, který maximalizuje svůj blahobyť
- **Altruismus, spolupráce** – v dlouhodobém důsledku slouží jednotlivci
- > přátelství jako vzájemně výhodná aliance atd.
- Kooperace je racionální strategie při mnoha **dlouhodobých interakcích**

Proč existuje dobro

# Proč existuje dobro

- Konstruktivismus – naučené hodnoty
- Evoluční přístup – instinkt vyvinutý v prehistorických společnostech
- Marxismus, kritická teorie – solidarita utlačovaných

# Proč existuje dobro

- Konstruktivismus – naučené hodnoty
- Evoluční přístup – instinkt vyvinutý v prehistorických společnostech
- Marxismus, kritická teorie – solidarita utlačovaných
- Postmoderna – žádné dobro a zlo neexistuje 😊

# Behaviorální přístup

# Behaviorální přístup

- = psychologický přístup



# Behaviorální přístup

- = psychologický přístup
- Snaha zjistit, jak lidé ve skutečnosti jednají a **kdy se jejich jednání liší od toho, co předpovídá teorie racionální volby**

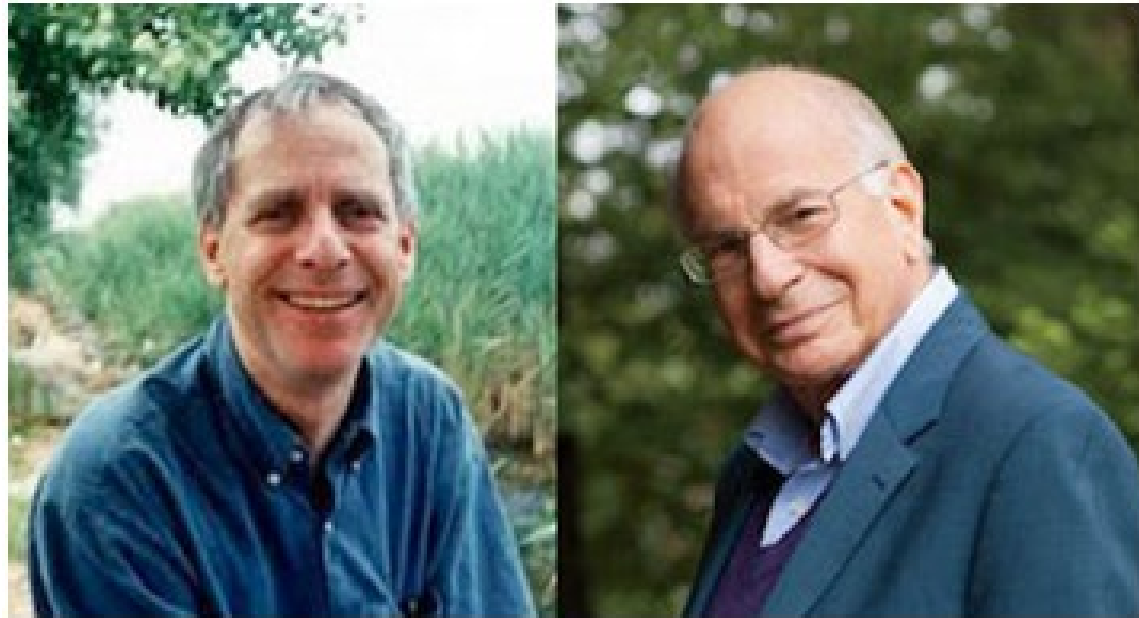
# Behaviorální přístup

- = psychologický přístup
- Snaha zjistit, jak lidé ve skutečnosti jednají a **kdy se jejich jednání liší od toho, co předpovídá teorie racionální volby**
- > kdy jsou lidé iracionální
- > jaké to má zákonitosti

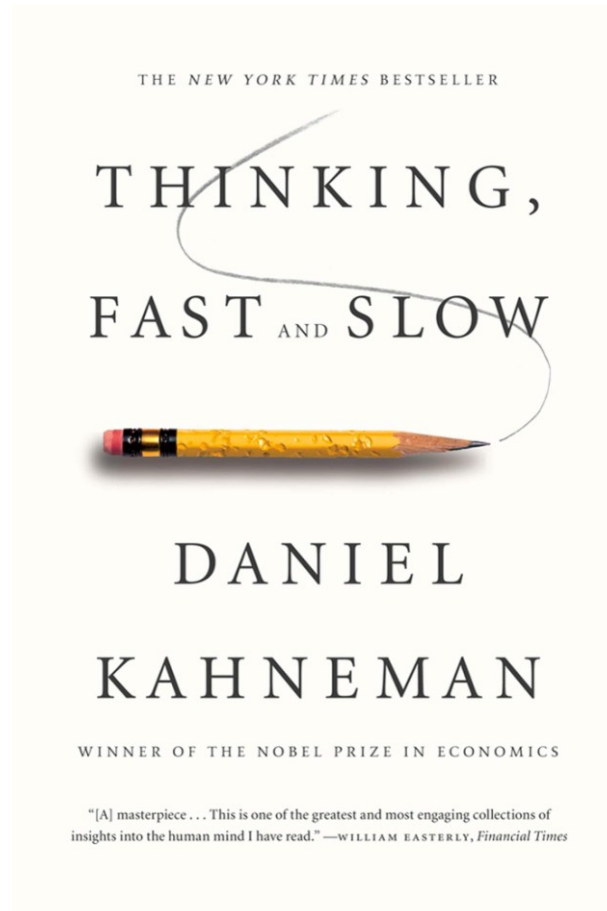
# Daniel Kahneman a Amos Tversky



# Daniel Kahneman a Amos Tversky



# Daniel Kahneman a Amos Tversky



# Daniel Kahneman a Amos Tversky

- Kognitivní psychologie > behaviorální ekonomie
- *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* (1974)
- = kognitivní zkreslení a heuristiky

# System 1 a System 2

# System 1 a System 2

- **System 1 – automatická část uvažování**



# System 1 a System 2

SYSTEM 1 AND SYSTEM 2 PROCESSING

**"FIRST REACTIONS"**

**System 1** ≈ fast, automatic, impulsive, associative, **emotional**, and unconscious processing ≈ limbic.

**"THINKING"**

**System 2** ≈ slower, conscious, reflective, deliberative, analytical, rational, logical processing ≈ neocortex.

The image contains two side-by-side diagrams of a human head in profile, showing the brain's internal structure. The brain is color-coded into three main regions: a green region at the top (neocortex), a yellow region in the middle (limbic system), and a red region at the bottom (reptilian system). In the left diagram, labeled 'FIRST REACTIONS', a black arrow points from the top left towards the yellow limbic system. In the right diagram, labeled 'THINKING', a black arrow points from the top left towards the green neocortex. The text above each diagram describes the characteristics of System 1 and System 2 processing, respectively.

SENTIENT DECISION SCIENCE

THE BUSINESS OF BEHAVIORAL INSIGHT 12

## System 1

**Fast**



**Unconscious**



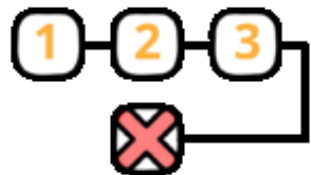
**Automatic**



**Everyday  
Decisions**



**Error  
prone**



## System 2

**Slow**



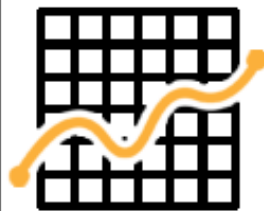
**Conscious**



**Effortful**



**Complex  
Decisions**



**Reliable**







# System 1 a System 2

- **System 1 – automatická část uvažování**
- Sídí v **evolučně starších částech mozku**, podobný uvažování ostatních živočichů
- **Automatické asociace a intuice**
- **Okamžité, nevyžadující žádné úsilí**

# System 1 a System 2

- System 1 – automatická část uvažování
- Sídlí v evolučně starších částech mozku, podobná uvažování ostatních živočichů
- Automatické asociace a intuice
- Okamžité, nevyžadující žádné úsilí
- Umožňuje člověku většinu věcí dělat **bezmyšlenkovitě – chůze, dýchání atd.**

# System 1 a System 2

- System 1 – automatická část uvažování
- Sídlí v evolučně starších částech mozku, podobná uvažování ostatních živočichů
- Automatické asociace a intuice
- Okamžité, nevyžadující žádné úsilí
- Umožňuje člověku většinu věcí dělat **bezmyšlenkovitě – chůze, dýchání atd.**
- Omylný – původ v evoluční minulosti – **je v něm „zabudováno“ mnoho chyb, které lidé dělají ve svém rozhodování**

## System 1

**Fast**



**Unconscious**



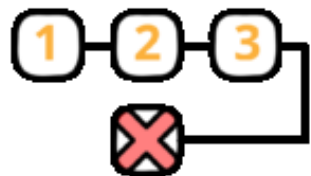
**Automatic**



**Everyday  
Decisions**



**Error  
prone**



## System 2

**Slow**



**Conscious**



**Effortful**



**Complex  
Decisions**



**Reliable**



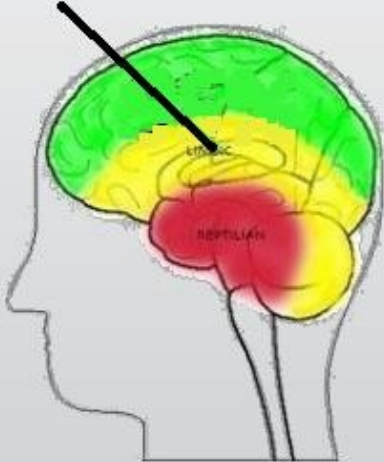


# System 1 a System 2

SYSTEM 1 AND SYSTEM 2 PROCESSING

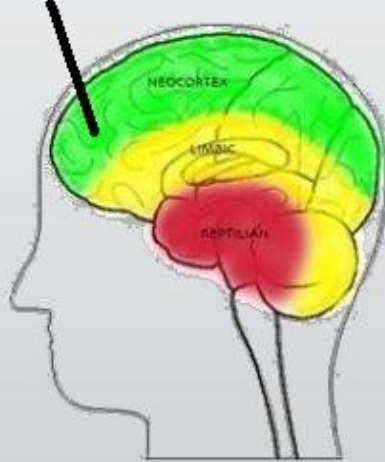
**"FIRST REACTIONS"**

**System 1** ≈ fast, automatic, impulsive, associative, **emotional**, and unconscious processing ≈ limbic.



**"THINKING"**

**System 2** ≈ slower, conscious, reflective, deliberative, analytical, rational, logical processing ≈ neocortex.



The image contains two side-by-side diagrams of a human head in profile, showing the brain's internal structure. The brain is divided into three color-coded regions: a red region at the bottom labeled 'REPTILIAN', a yellow region in the middle labeled 'LIMBIC', and a green region at the top labeled 'NEOCORTEX'. In the left diagram, a black arrow points from the text 'System 1' to the limbic region. In the right diagram, a black arrow points from the text 'System 2' to the neocortex region.

SENTIENT DECISION SCIENCE

THE BUSINESS OF BEHAVIORAL INSIGHT 12

14 x 17

## System 1

**Fast**



**Unconscious**



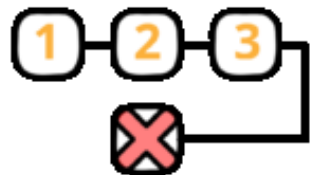
**Automatic**



**Everyday  
Decisions**



**Error  
prone**



## System 2

**Slow**



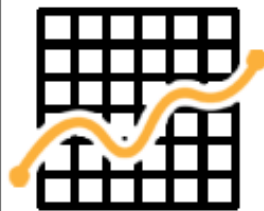
**Conscious**



**Effortful**



**Complex  
Decisions**



**Reliable**



# System 1 a System 2

- System 2 – vědomá část našeho uvažování
- Pomalý, rozvážený
- Neokortex – evolučně nejmladší část mozku – zdaleka nejvyvinutější u člověka
- Schopný složitých úvah a racionality
- **To je ovšem únavné a náročné**

# System 1 a System 2

- **System 2** koná finální rozhodnutí, většinou se spokojí s výstupy **Systemu 1**

# System 1 a System 2

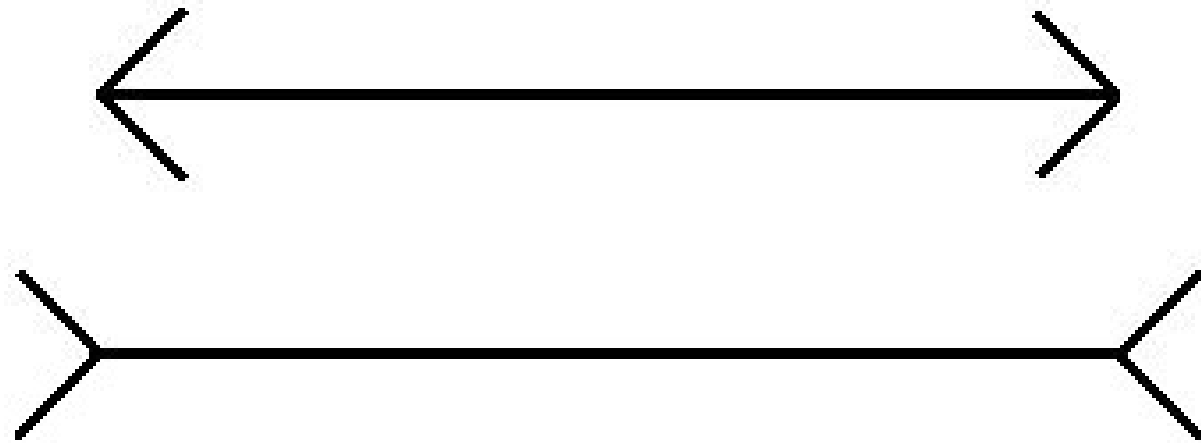
- **System 2 koná finální rozhodnutí, většinou se spokojí s výstupy Systemu 1**
- **> člověk není otrok Systemu 1!** Má nad svými rozhodnutími vědomou kontrolu
- Ale málokdy ji využívá – **lenost**

# System 1 a System 2

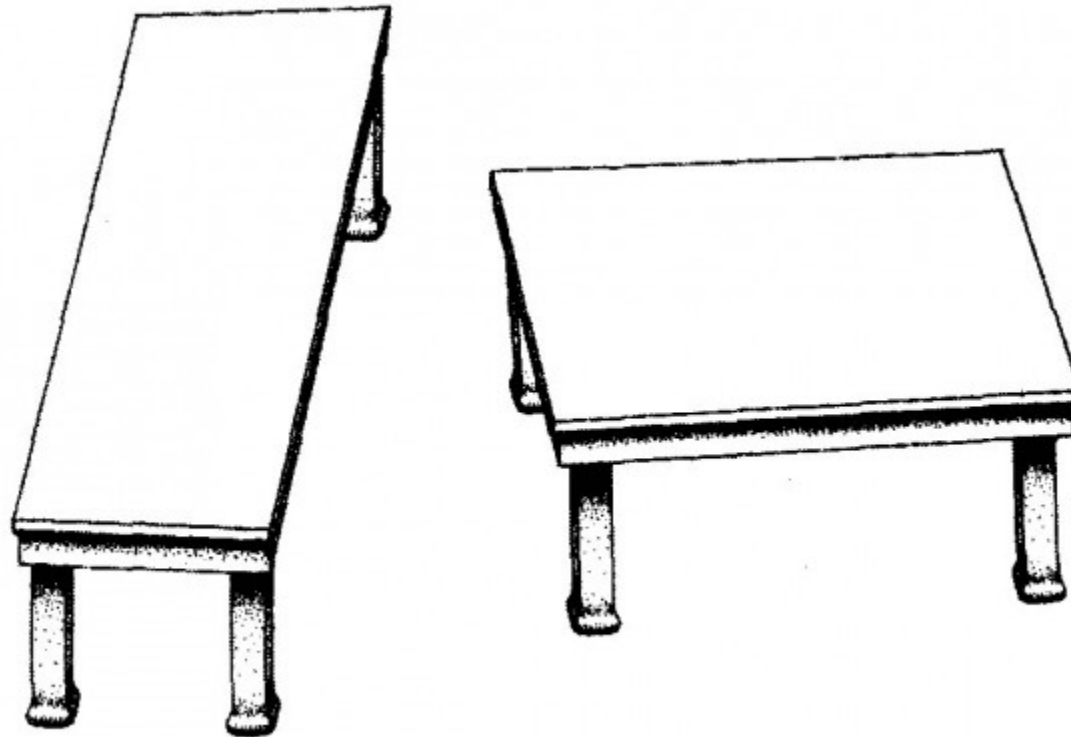
- **System 2 koná finální rozhodnutí, většinou se spokojí s výstupy Systemu 1**
- **> člověk není otrok Systemu 1!** Má nad svými rozhodnutími vědomou kontrolu
- Ale málokdy ji využívá – lenost
- **> do rozhodování se tak dostávají biasy, které produkuje System 1**

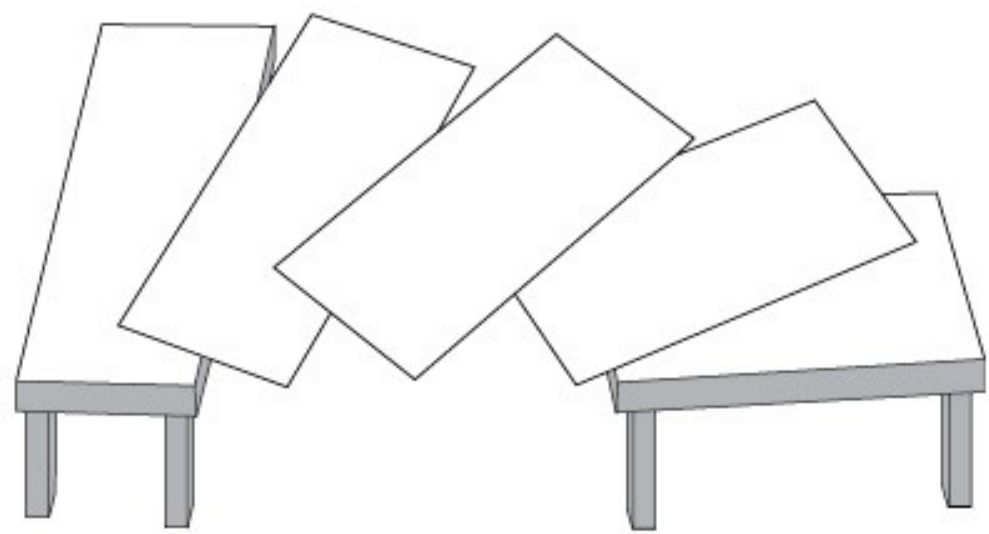






# System 1 a System 2





# System 1 a System 2

- “Míček a pálka stojí dohromady \$1.10. Pálka stojí o \$1.00 více než míček. Kolik stojí míček?”

# System 1 a System 2

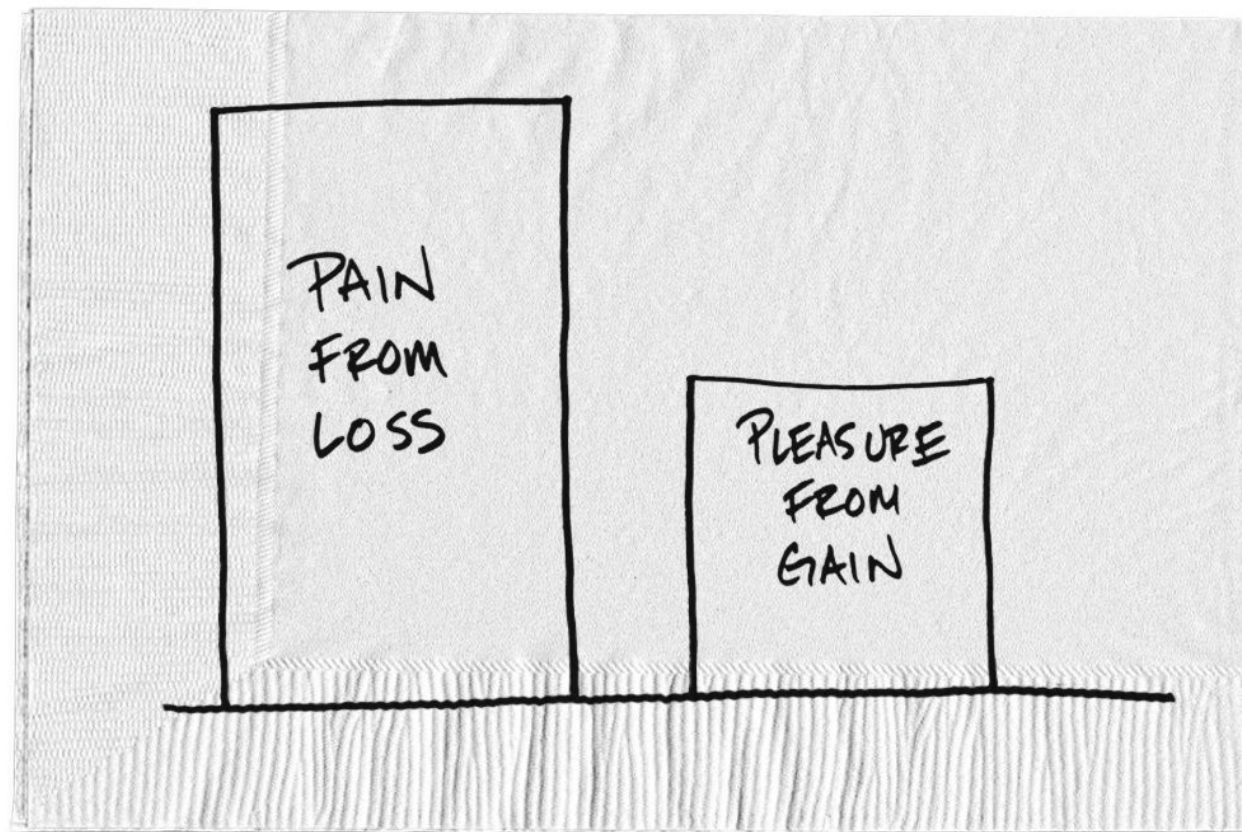
- „Pokud se množství sinic v přehradě zdvojnásobí každý den a trvalo 10 dní, než sinice zaplnily polovinu přehrady, jak dlouho jim potrvá, než zaplní celou přehradu?“

Averze ke ztrátě

# Averze ke ztrátě

- Nejdéle známý kognitivní bias
- **Ztráta je pociťována jako subjektivně větší než ekvivalentní zisk**
- = ztratit 1000 korun je větší bolest, než jaká radost je najít 1000 korun

# Averze ke ztrátě





# Averze ke ztrátě



# Averze ke ztrátě

- „Když hodím mincí a padne panna, dám vám 100 korun. Kolik vám musím dát, když padne orel, abyste se se mnou vsadili?“

# Averze ke ztrátě

- „Když hodím mincí a padne panna, dám vám 100 korun. Kolik vám musím dát, když padne orel, abyste se se mnou vsadili?“
- Racionální volba > **očekávaná hodnota** > cokoliv větší než 100

# Averze ke ztrátě

- „Když hodím mincí a padne panna, dám vám 100 korun. Kolik vám musím dát, když padne orel, abyste se se mnou vsadili?“
- Racionální volba > **očekávaná hodnota** > cokoliv větší než 100
- Experimenty > je potřeba nabídnout **cca 2x tolik než je možná prohra!**

# Averze ke ztrátě

- Test na medicíně v Irsku
  - Otázka Ano/Ne
  - Správná odpověď = 1 bod
  - Žádná odpověď = 0 bodů
  - Špatná odpověď = -0,5 bodu
- 
- Jaká je očekávaná hodnota tipu?

# Averze ke ztrátě

- $0,5 \times 1 + 0,5 \times (-0,5) = \mathbf{0,25}$
- Natipování 10 otázek > v průměru 2,5 bodu

- **„I knew all this, but it was still really hard to guess. I did it, but I had to fight my natural inclinations.** And when I talked about this with friends - smart people, the sort of people who got into medical school! - none of them guessed, and no matter how much I argued with them they refused to start. The average medical student would sell their soul for 7.5% higher grades on standardized tests - but *this* was a step too far.“

# Averze ke ztrátě

- Plus minus stejné jako endowment effect





# Averze ke ztrátě

- Možný evoluční původ – **odvozeno z pudu sebezáchovy**

# Averze ke ztrátě

- Možný evoluční původ – **odvozeno z pudu sebezáchovy**
- „Zisk“ aktivuje podobnou část mozku jako „jídlo“, „ztráta“ stejné centrum jako „hrozba“.
- **> raději mít hlad, než se nechat zabít**

# Averze ke ztrátě

- Neochota měnit > **lidé jsou poutaní k tomu, na co jsou zvyklí**
- „**status quo bias**“

# Averze ke ztrátě

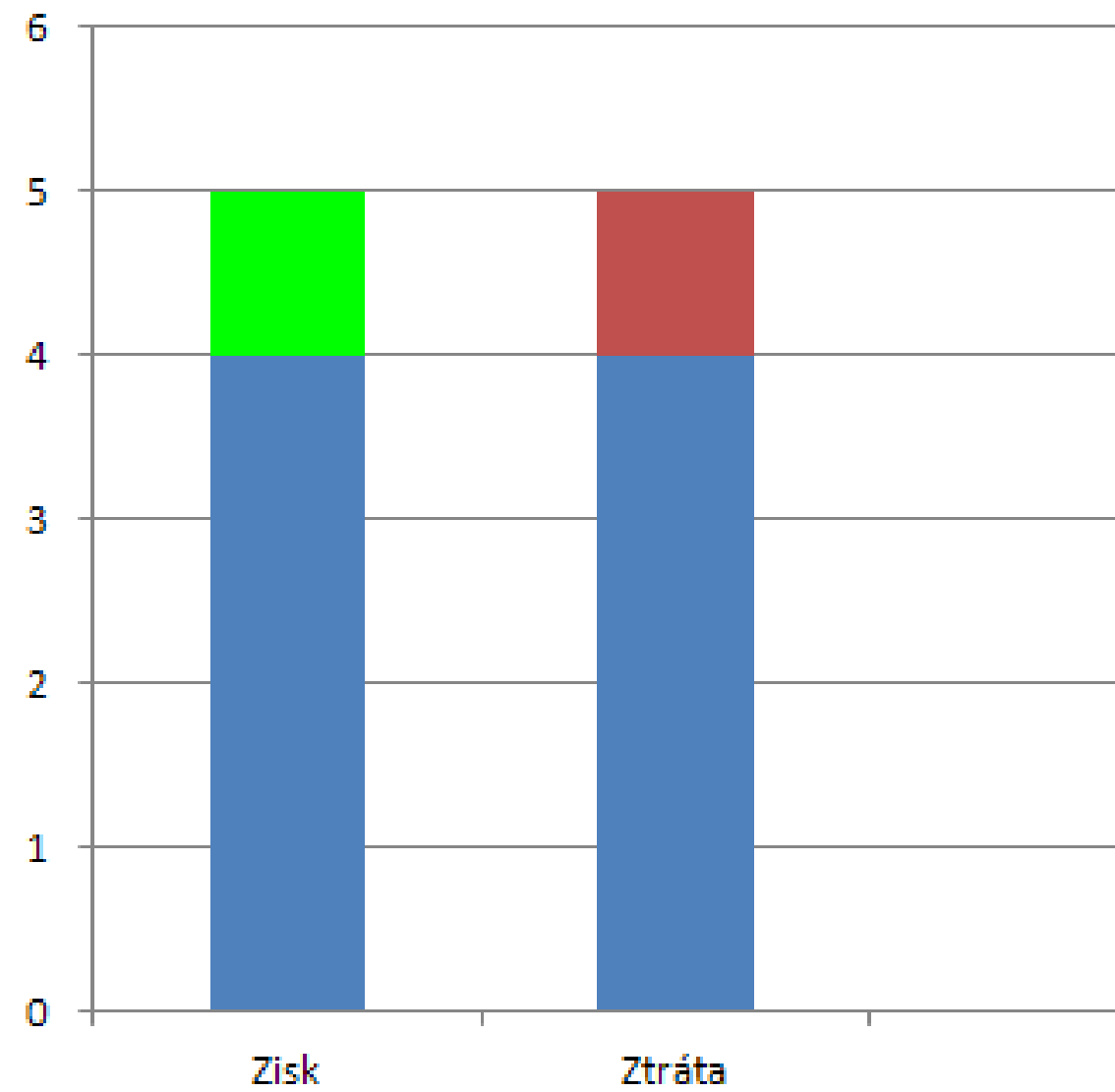
- Neochota měnit > **lidé jsou poutaní k tomu, na co jsou zvyklí**
- „**status quo bias**“
- Změna = **výhody a nevýhody** – nevýhody jsou vnímány jako významnější
- Dvojčata se dvěma nabídkami práce – **ze začátku jsou indiferentní, po půl roce už nejsou ochotní měnit**

# Averze ke ztrátě

- Neochota měnit > **lidé jsou poutaní k tomu, na co jsou zvyklí**
- „**status quo bias**“
- Změna = **výhody a nevýhody** – nevýhody jsou vnímány jako významnější
- Dvojčata se dvěma nabídkami práce – **ze začátku jsou indiferentní, po půl roce už nejsou ochotní měnit**
- > lidé zůstávají v nudných zaměstnáních, nefunkčních vztazích, atd.

# Averze ke ztrátě

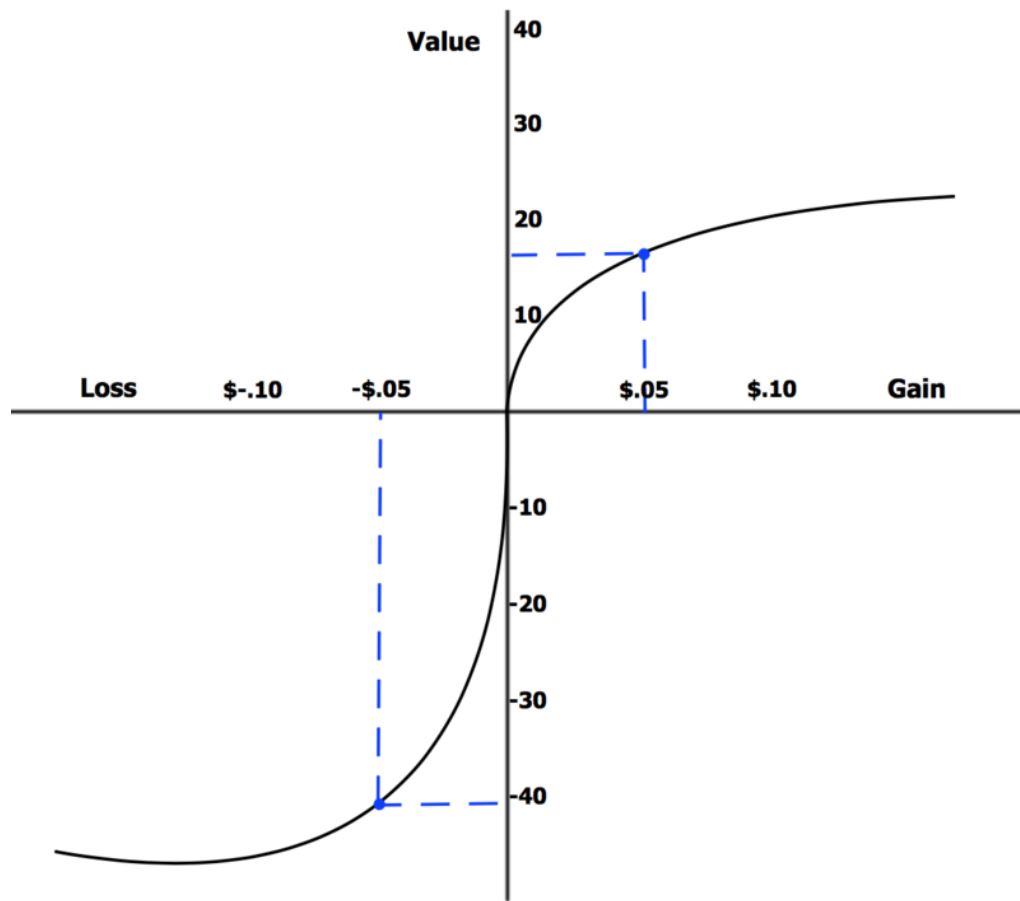
- > **framing**
- Kreditní karty v 70. letech - cenová přírážka vs. vzdání se slevy



# Prospektová teorie

- Vychází z averze ke ztrátě
- Zachycuje subjektivní ohodnocení ztráty a zisků oproti referenčnímu bodu





# Averze k riziku

- Další porušení očekávané hodnoty
- Lidé si zvolí raději dostat 800 000 Kč než mít 95 % šanci na milion

# Averze k riziku

- Další porušení očekávané hodnoty
- Lidé si zvolí raději dostat 800 000 Kč než mít 95 % šanci na milion
- Raději dám 10 000 Kč, než bych riskoval 1 % šanci, že budu platit 500 000 Kč

# Averze k riziku

- Další porušení očekávané hodnoty
- Lidé si zvolí raději dostat 800 000 Kč než mít 95 % šanci na milion
- Raději dám 10 000 Kč, než bych riskoval 1 % šanci, že budu platit 500 000 Kč
- > pojištění, mimosoudní vyrovnání u bláznivých žalob

# Averze k riziku

- Racionální – **pokud je riziko likvidační nebo příležitost jednorázová**
- > např. pojištění je v řadě situací racionální
- Ale tento bias zatěžuje i menší a pravidelné rozhodování, **kde by nám lépe posloužila expected value**

- Kahneman – radí nebát se rizika a změny pokud to není otázka života a smrti

# Anchoring

- Zakotvení
- Nerozumím číslu > odpíchnu se od jiného
- „Jaké jsou poslední tři čísla vašeho telefonu?“ > „Ve kterém roce se narodil Čingischán?“

# Anchoring

- In another study by Tversky and Kahneman, participants observed a roulette wheel that was predetermined to stop on either 10 or 65. Participants were then asked to guess the percentage of the United Nations that were African nations. Participants whose wheel stopped on 10 guessed lower values (25% on average) than participants whose wheel stopped at 65 (45% on average).



# Anchoring

- **Produkt vypadá levněji, když je postaven vedle něčeho drahého**

# Anchoring

- **Produkt vypadá levněji, když je postaven vedle něčeho drahého**
- Neoklasika – jednotlivec dokáže vyjádřit, jakou hodnotu pro něj má nějaký produkt – umístí jej na pomyslný žebříček
- Realita – toto je příliš složitá mentální operace, člověk raději produkt srovná s nějakým jiným a podle toho odhadne, jak se mu líbí

# Heuristika dostupnosti

- = Availability bias

# Heuristika dostupnosti

- **Pravděpodobnost souzená podle toho, kdy jsem o něčem naposledy slyšel**
- Počet úmrtí způsobených žraloky, terorismem, atd.

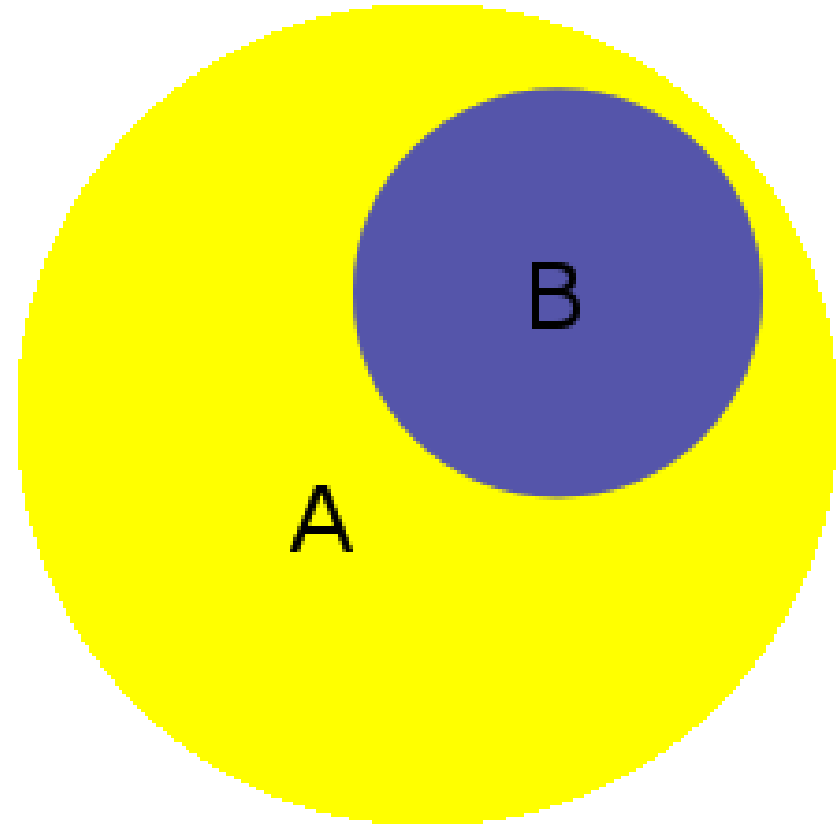
# Heuristika dostupnosti

- **Pravděpodobnost souzená podle toho, kdy jsem o něčem naposledy slyšel**
- Počet úmrtí způsobených žraloky, terorismem, atd.
- Možné použití – reklama – hlavně se zapsat do paměti

# Heuristika reprezentativnosti

# Heuristika reprezentativnosti

- *Linda is 31 years old, single, outspoken, and very bright. She majored in philosophy. As a student, she was deeply concerned with issues of discrimination and social justice, and also participated in anti-nuclear demonstrations.*
- Which is more probable?
  1. Linda is a bank teller.
  2. Linda is a bank teller and is active in the feminist movement.







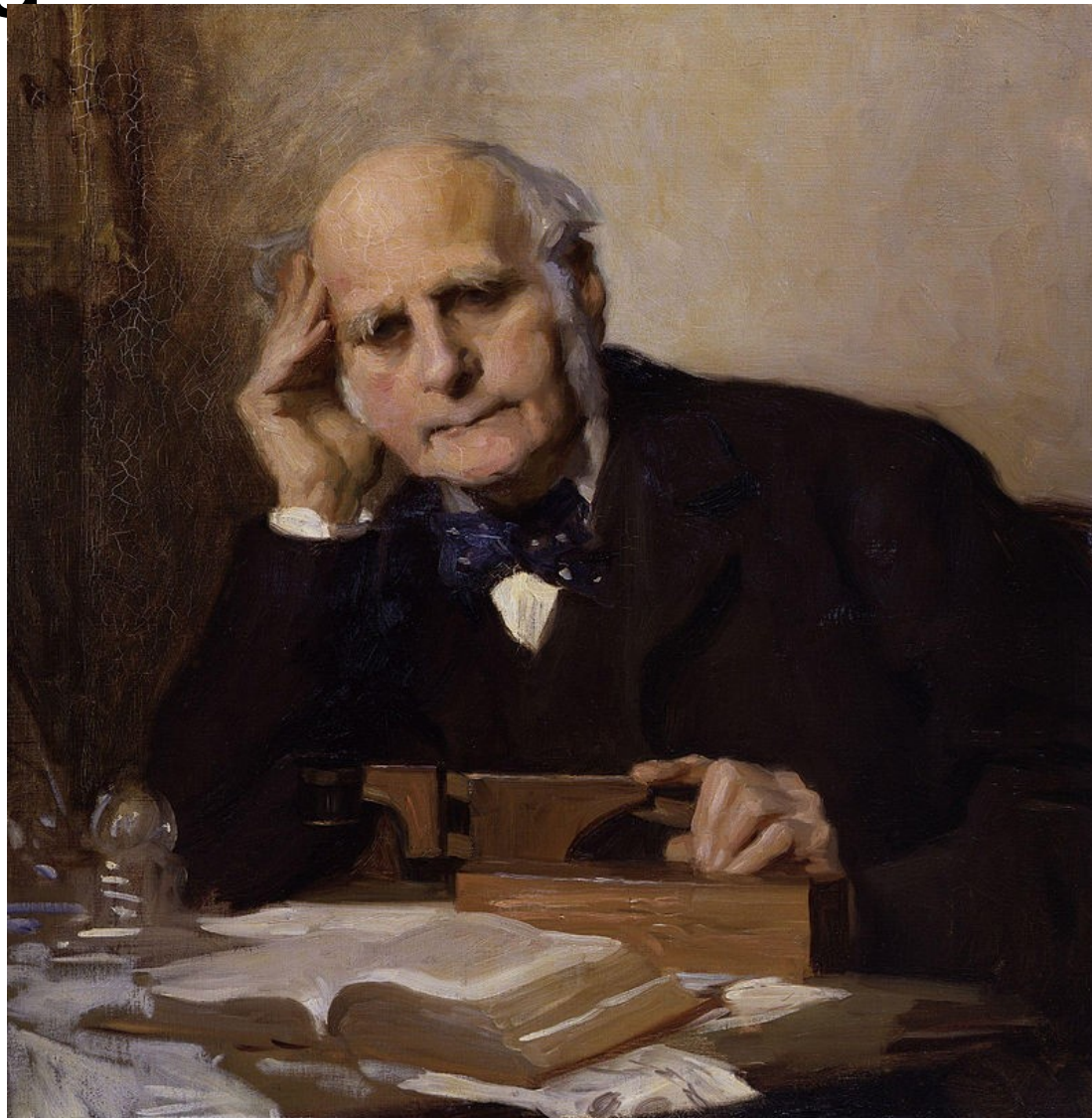
Necitlivost k rozsahu

# Necitlivost k rozsahu

- „Kolik peněz byste dali, abyste zachránili 100 lidí?“
- „Kolik peněz byste dali, abyste zachránili 100 000 lidí?“

# Regrese k průměru

- Sir Francis Galton



# Regrese k průměru

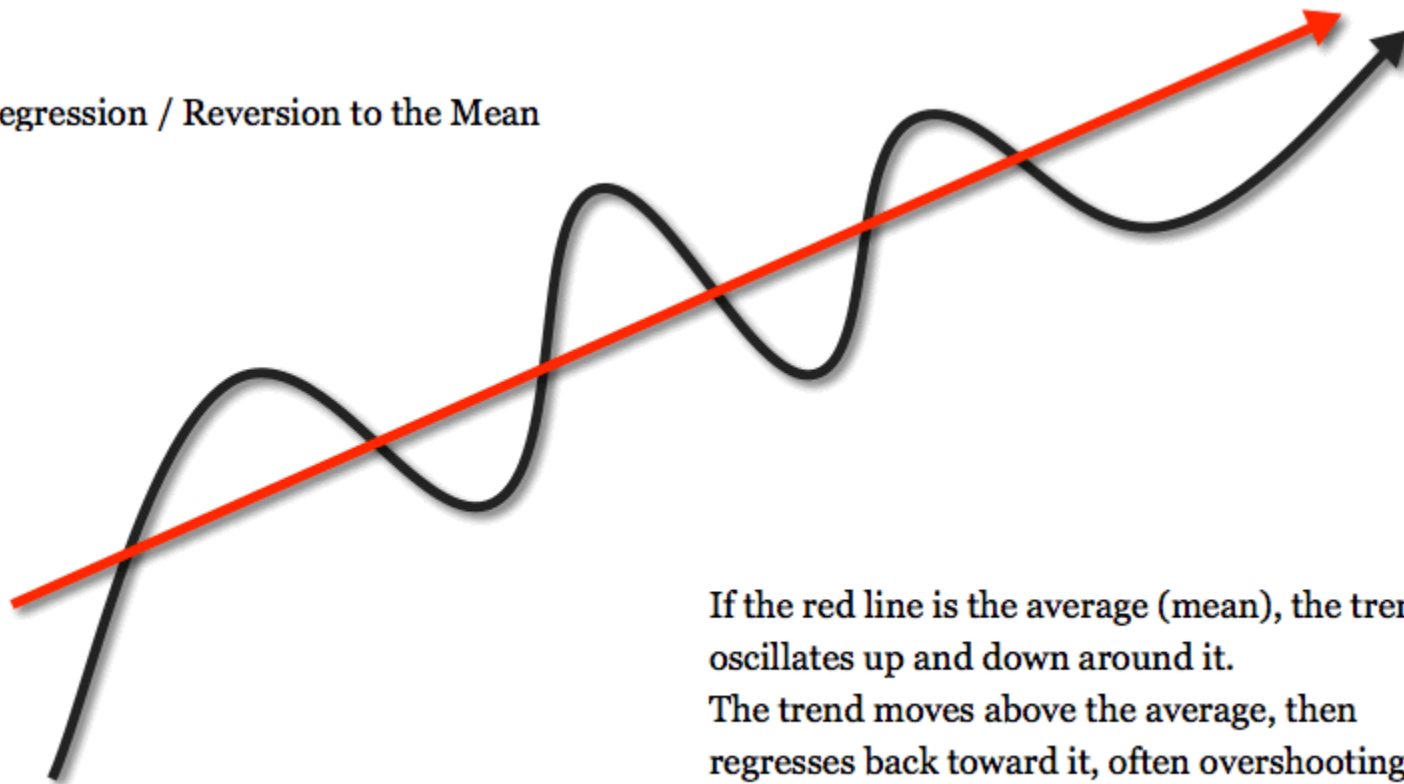
- Sir Francis Galton
- Pokud nějaký jev není plně determinován jiným, vyskytují se u něj **zdánlivě náhodné fluktuace**
- V případě extrémních hodnot **při dalším pozorování pravděpodobně dojde k jistému návratu do obvyklejší výše**
- = regrese k průměru

# Regrese k průměru

- Úspěch = talent + štěstí

# Regrese k průměru

Regression / Reversion to the Mean



If the red line is the average (mean), the trend oscillates up and down around it. The trend moves above the average, then regresses back toward it, often overshooting up and down.

# Regrese k průměru

- Výška = geny + štěstí na dostatek jídla
- Pokud jsou dva lidé extrémně vysokí a mají děti, ty budou o něco méně vysoké – mají sice geny svých rodičů, ale nebudou se u nich opakovat enviromentální faktory



# Regrese k průměru

- Extrémně dobrý výsledek – sportovního týmu, firmy, studenta na zkoušce
- > příště to bude horší
- = **návrat do normálu**

# Regrese k průměru

- Tento jev vytváří **iluzi, že k návratu do průměru vedla intervence provedená těsně po extrémním výsledku**

# Regrese k průměru

- Tento jev vytváří **iluzi, že k návratu do průměru vedla intervence provedená těsně po extrémním výsledku**
- > záměna korelace a kauzality

# Regrese k průměru

- Tento jev vytváří **iluzi, že k návratu do průměru vedla intervence provedená těsně po extrémním výsledku**
- > záměna korelace a kauzality
- Kahneman – seřvávání pilotů v izraelském letectvu
- Léčba Covidu náhodným prostředkem doporučeným paní na internetu

# Regrese k průměru

- Výměna trenéra ve fotbalovém týmu
- ?Obnova německé ekonomiky za Hitlera?

# Regrese k průměru

- Výměna trenéra ve fotbalovém týmu
- Obnova německé ekonomiky za Hitlera
  
- > pokud po extrémně špatném období něco změníte, skoro vždy se bude zdát, že to bylo úspěšné
- > pokud něco změníte po velmi dobrém období, skoro vždy to bude vypadat jako omyl

# Gambler's fallacy



# Hindsight bias



# Hindsight bias

- „plíživý determinismus“

# Hindsight bias

- Události se zpětně zdají jako očekávatelné a jasně dané, i když v současnosti je tak nikdo nevnímá
- Je těžké vybavit si své dřívější názory a znalosti

# Hindsight bias

- Události se zpětně zdají jako očekávatelné a jasně dané, i když v současnosti je tak nikdo nevnímá
- Je těžké vybavit si své dřívější názory a znalosti
- „Vždycky jsem říkal, že....“
- „Na jaře ´89 mi už bylo jasné, že režim padne“

# Aplikace behaviorálního přístupu: nudges

# Aplikace behaviorálního přístupu: nudges

- = „postrčení“

# Aplikace behaviorálního přístupu: nudges

- = „postrčení“
- Snaha zlepšovat lidské chování a rozhodování **pomocí drobných a nenásilných manipulací**
- „libertariánský paternalismus“

# Aplikace behaviorálního přístupu: nudges

- **Rozhodování lidí závisí na okolnostech** – jak je formulovaná otázka, co se stane, když člověk prokrastinuje a nic neudělá atd.

# Aplikace behaviorálního přístupu: nudges

- Rozhodování lidí závisí na okolnostech – jak je formulovaná otázka, co se stane, když člověk prokrastinuje a nic neudělá atd.
- **> tvůrce „rozhodovací architektury“ musí situaci nastavit tak, aby i nepozorný Homer z ní vyšel dobře**



# Nudges

- Lze využít buď ve prospěch jedince, nebo celku

# Nudges


- Lze využít buď ve prospěch jedince, nebo celku
- **Výhodné defaultní pozice** – např. člověk defaultně souhlasí s darováním orgánů, automatické zapsání do dalšího semestru v ISu

# Nudges

- Lze využít buď ve prospěch jedince, nebo celku
- **Výhodné defaultní pozice** – např. člověk defaultně souhlasí s darováním orgánů, automatické zapsání do dalšího semestru v ISu
- Automaticky lidi pojistit, připomínat jim kontroly u lékaře...

# Šetři Víc Zítřa

**SAVE MORE  
TOMORROW**



A bar chart with five bars of increasing height from left to right, colored in a gradient from orange to green. A small black silhouette of a person is climbing the peak of the tallest bar.

PRACTICAL BEHAVIORAL FINANCE  
SOLUTIONS TO IMPROVE 401(K) PLANS

**SHLOMO BENARTZI**  
WITH ROGER LEWIN



# Nudges

- Lze využít buď ve prospěch jedince, nebo celku
- **Výhodné defaultní pozice** – např. člověk defaultně souhlasí s darováním orgánů,
- Automaticky lidi pojistit, připomínat jim kontroly u lékaře...
- **Vytvořit zpětnou vazbu** – zelené světýlko v domě, když máte nízkou uhlíkovou stopu

# Nudges

- **x Informační systém MU**
- – neintuitivní, plný důležitých věcí, kterých si člověk nevšimne
- – registrace na bakalářské státnice, průchod studiem, rozpisy témat...

# Výhody behaviorálního přístupu

# Výhody behaviorálního přístupu

- Snaha realisticky popsat lidské rozhodování, **opravit za vlasy přitažená racionalistická vysvětlení a teorie**
- **Důraz na empirii**
- Propojitelné s evolučním přístupem, s výzkumy v neurovědě



# Nevýhody behaviorálního přístupu

- Velké množství jednotlivých jevů (biasy atd.), **které je obtížné až nemožné dát do ucelené teorie**
- „Co když proti sobě dáme dva různé biasy?“

# Co d'ál?

| Name  | Description   |
|---|---|
| <a href="#">Ambiguity effect</a>                    | The tendency to avoid options for which missing information makes the probability seem "unknown". <sup>[10]</sup>   |
| <a href="#">Anchoring</a> or focalism               | The tendency to rely too heavily, or "anchor", on one trait or piece of information when making decisions (usually the first piece of information acquired on that subject) <sup>[11][12]</sup>   |
| <a href="#">Anthropomorphism</a> or personification | The tendency to characterize animals, objects, and abstract concepts as possessing human-like traits, emotions, and intentions. <sup>[13]</sup>   |
| <a href="#">Attentional bias</a>                    | The tendency of our perception to be affected by our recurring thoughts. <sup>[14]</sup>  |
| <a href="#">Automation bias</a>                     | The tendency to depend excessively on automated systems which can lead to erroneous automated information overriding correct decisions. <sup>[15]</sup>   |
| <a href="#">Availability heuristic</a>              | The tendency to overestimate the likelihood of events with greater "availability" in memory, which can be influenced by how recent the memories are or how unusual or emotionally charged they may be. <sup>[16]</sup>                      |
| <a href="#">Availability cascade</a>                | A self-reinforcing process in which a <a href="#">collective belief</a> gains more and more plausibility through its increasing repetition in public discourse (or "repeat something long enough and it will become true"). <sup>[17]</sup> |

# Nevýhody behaviorálního přístupu

- Velké množství jednotlivých jevů (biasy atd.), které je obtížné až nemožné dát do ucelené teorie
- „Co když proti sobě dáme dva různé biasy?“
- x teorie racionální volby – **s trochou fantazie vysvětlí všechno**

# Behaviorální přístup

- **Nejlépe funguje jako korektiv teorie racionální volby** – umožňuje nám lépe pochopit jednání, které MIRC nedokáže vysvětlit

# Behaviorální přístup

- **Nejlépe funguje jako korektiv teorie racionální volby** – umožňuje nám lépe pochopit jednání, které MIRC nedokáže vysvětlit
- **Má k MIRC blíže, než by se zdálo** – aktérem je **nedokonale racionální jednatel** („bounded rationality“)

# Behaviorální přístup

- **Nejlépe funguje jako korektiv teorie racionální volby** – umožňuje nám lépe pochopit jednání, které MIRC nedokáže vysvětlit
- **Má k MIRC blíže, než by se zdálo** – aktérem je **nedokonale racionální jednatel** („bounded rationality“)
- Jako úplně samostatné paradigma je to obtížně uchopitelné

- Neoklasická ekonomie
- Marxismus
- Liberalismus
- Kritická teorie
- Neorealismus
- Postmoderna
- Sociální konstruktivismus
- Behaviorální přístup?

- Příště:

- Evoluční přístup