

Charakteristika behaviorálnej ekonómie v procese globalizácie a nástupu novej ekonomiky

Martin Horváth¹

Characteristics of Behavioural Economics in the Process of Globalization and the Emergence of New Economy

Abstract

Recently the behavioural approach utilizing the findings of psychology has been used in the different fields of economic research. This article deals with the epistemology of neoclassical economics as the current dominant school of thought. The aim of this article is to investigate systematic deviations from rational decision-making. As the economy is perceived as an a priori science, potential theory failure is to be found in the steps of deduction or in the auxiliary axioms. Thus, we must derive behavioural economics from neoclassical economics, namely by the modification of its auxiliary axioms, especially rational decision-making axiom. At the same time, we must point out, that the behavioural approach can be appropriate for the redesign of a more efficient institutional structure.

Key words

Behavioural economics, consumer behaviour, deviations from rationality

JEL Classification: D03

Úvod

V našom článku najprv uvedieme pohľad klasickej ekonómie na ľudské správanie a porovnáme ho s prístupom behaviorálnej ekonómie. Uvedieme niektoré oblasti behaviorálno - ekonomických výskumov. Cieľom článku bude vymedziť a definovať existujúce poznatky v odbore behaviorálnej ekonómie.

V snahe pochopiť pojem behaviorálna ekonómia je dôležité si najprv uvedomiť základný rozdiel medzi pohľadom behaviorálnych a tradičných ekonómov na problematiku racionality a iracionality. Tradičná ekonomika predpokladá, že ľudia sa pri nakupovaní rozhodujú absolútne racionálne. Behaviorálna ekonomika si je vedomá, že existuje veľké množstvo faktorov, ktoré ovplyvňujú naše rozhodnutie.

V posledných rokoch sa v ekonómii dostáva do popredia nový výskumný program, ktorý využíva ako analytické nástroje ekonomických vied, tak aj poznatky psychológie. Vo všeobecnosti možno tento prístup označiť ako behaviorálna ekonómia. Východiskom skúmania behaviorálnej ekonómie je predpoklad, že využitie poznatkov psychológie v ekonomickej analýze umožní komplexnejšie pochopenie ekonomických problémov a správania sa ekonomických subjektov.

¹ Ing. Martin Horváth; Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra marketingu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava; E- Mail: horvath@vnet.sk

Behaviorálna ekonomika získava v posledných rokoch na popularite. Učí nás, ako klameme, ako funguje naše intuitívne uvažovanie a ako niekoho postrčiť k rozhodnutiu. Naše uvažovanie a rozhodovanie je teda oveľa menej racionálne, ako by sme čakali. Racionálne dôvody fungujú často ako výhovorka pre nás samých, ktorou si ospravedľujeme pôvodne iracionálne rozhodnutie.

1 Metodika práce

Cieľom článku je vymedziť a zdefinovať existujúce poznatky v odbore behaviorálnej ekonómie. V článku sa chceme tiež zamerať na vymedzenie možnosti pochopenia rozdielu medzi racionálnym a iracionálnym rozhodovaním spotrebiteľa, resp. kedy sa spotrebiteľ rozhoduje na základe racionálnych a kedy na základe iracionálnych dôvodov. Riešenie tejto problematiky vyžadovalo využitie niekoľkých metód výskumu. Jednou z metód, ktorú by sme využili pri nadobúdaní informácií by bola metóda analýzy, ktorá by nám umožnila rozčleniť a ďalej detailnejšie preskúmať jednotlivé teoretické poznatky získané prostredníctvom domácich, ako aj zahraničných knižných a časopiseckých zdrojov. Ďalej by sme v rámci článku využili metódu syntézy, ktorá by nám umožnila zosumarizovanie získaných údajov do jednotného celku. V rámci článku by sme využili aj metódu komparácie, ktorá by slúžila na porovnanie jednotlivých informácií získaných o danej problematike.

2 Výsledky a diskusia

Výskumné témy behaviorálnej ekonómie odrážajú históriu tejto vedy - vznikla ako úsilie vysvetliť anomálie v ekonomickom správaní, ktoré porušovali princípy teórie očakávaného úžitku. Preto sa hlavná pozornosť behaviorálnej ekonómie zamerala na otázku, akým spôsobom ľudia vyhodnocujú ekonomické príležitosti a ako oceňujú úžitky plynúce z alternatívnych rozhodnutí (Baláž, 2009). Inými slovami, základom behaviorálnej ekonómie sú anomálie, teda odchýlky od racionálneho rozhodovania (Friedman, Cassar & Selten, 2004).

Vznik behaviorálnej ekonómie je spojený s pokrokom v mikroekonómii a psychológii (Baláž, 2009). Jedným z pokrokov, ktorý viedol k vzniku behaviorálnej ekonómie, bolo rýchle prijatie modelu očakávaného úžitku Neumanna a Morgensterna z roku 1947 ako popisného modelu rozhodovania za podmienok rizika. Na rozdiel od všeobecnej analýzy úžitku, ktorej predpoklady a implikácie boli relatívne flexibilné, a teda ťažko napaadateľné, nové modely boli presné a dobre testovateľné. Dôsledkom bolo, že sa stali jedným z prvých cieľov kritikov štandardnej teórie (Camerer, Loewenstein & Rabin, 2004). Ako prvý prišiel s kritikou Allais (1953) a nasledovali ho i mnohí iní autori (Ellsberg, 1961; Markowitz, 1952; Kahneman & Tversky, 1979). Americký psychológ a informatik Herbert Simon bol dokonca za svoj koncept obmedzenej racionality, ktorý je taktiež v rozpore so základnými princípmi teórie očakávaného úžitku, v roku 1976 ocenený Nobelovou cenou. Autori ako Ellsberg a Markowitz v článkoch publikovaných v prestížnych vedeckých časopisoch spochybnili predstavu, že ľudia sa správajú podľa princípov ma-

tematickej logiky (Baláž, 2009) a poukázali tým na to, čo neskôr Thaler označil za anomálie. Za anomáliu považujeme empirický výsledok, ak je ťažké ho "racionalizovať" (rozumne vysvetliť) alebo ak pre jeho vysvetlenie potrebujeme nevierohodné predpoklady (Kahneman & Knetsch, 1991). Prvé anomálie, indikujúce odchýlky od racionálneho správania podľa neoklasickej ekonómie, boli pozorované už v 18. storočí (sanktpeterburský paradox), ale vtedy sa považovali za istý druh kuriozít, ktoré sa snáď nakoniec podarí vysvetliť aj pomocou štandardnej teórie (Baláž, 2009). Väčšiu pozornosť získali anomálie až vďaka ekonomickým experimentom, ktoré ich umožnili exaktne overiť.

Experimentálna ekonómia sa ako spôsob skúmania ekonomických javov zrodila začiatkom 30. rokov, keď sa skupina ekonómov a psychológov pokúšala experimentálne odhadnúť funkcie spotrebiteľského dopytu. Postupne experimenty overovali ďalšie a ďalšie anomálie, a čoskoro sa tak ukázalo, že nie všetky "klasické" predpoklady boli správne (Baláž, 2009).

V polovici 20. storočia bol predpoklad neobmedzenej ľudskej racionality spochybnený aj niektorými psychológmi, ktorí poukazovali na vplyv subjektívnych úvah v procese rozhodovania (Sternberg, 2002). V psychológii sa na prelome 50. a 60. rokov uskutočnil významný posun. Táto veda opustila predstavu mozgu ako stroja pracujúceho na princípe stimulu a odpovede a nahradila ju predstavou o "stroji na spracovávanie informácií". Predstavy kognitívnej psychológie o spracovávaní informácií boli pre ekonomickú teóriu zaujímavé, pretože umožňovali skúmať dovtedy zanedbávané otázky ako fungovanie pamäte, riešenie problémov alebo rozhodovanie (Baláž, 2009). Podľa Sternberga (2002) si ľudia nevyberajú absolútne najlepšiu variantu zo všetkých, ale po porovnaní niektorých variantov zvolia niektorú uspokojujúcu, teda variantu dostatočne dobrú na to, aby splnila minimálnu úroveň ich požiadaviek.

V priebehu 2. polovice 20. storočia sa množili kritiky tradičného pohľadu na ľudské rozhodovanie - ako v ekonómii, tak aj v psychológii (Camerer, Loewenstein & Rabin, 2004) výskumníci prichádzali aj s oveľa menej rozumnými vzorcami ľudského rozhodovania, ako bola obmedzená racionalita Herberta Simona.

2.1 Zakladatelia behaviorálnej ekonómie

Koncom 60. rokov začala spolupráca Tverského a Daniel Kahneman. Táto dvojica je právom pokladaná za zakladateľov behaviorálnej ekonómie, pričom o viacerých psychologických aspektoch ľudského rozhodovania diskutovali významní ekonómovia už dávno pred nimi (Smith, Bentham, Pareto, Mill a iní). Amos Tversky sa od roku 1948 zaoberal otázkami behaviorálnej teórie rozhodovania. Tversky sa na experimentoch Edwardsa, svojho učiteľa a profesora psychológie, presvedčil, že ľudia odhadujú veľkosť pravdepodobnosti inak, než ako popisuje teória očakávaného úžitku. V rokoch 1971-1972 spolu Tversky a Kahneman skúmali v Oregon Research Institute (ORI) niektoré javy prítomné pri rozhodovaní ekonomických agentov ako ukotvenie, dostupnosť a nadmernú sebadôveru. Ukázalo sa, že ľudia sa pri usudzovaní neradia len pravidlami tematickej logiky, ale používajú aj veľkú škálu intuitívnych postupov a mentálnych skratiek. Po ukončení výskumu v ORI Tversky a Kahneman strávili jeden rok spisovaním výsledkov, ktoré publikovali roku 1974 v článku *Judgement under uncertainty: Heuristics and Biases* prestížneho časopisu *Science* (Tversky & Kahneman, 1974).

Tento článok je možné označiť za prelomový bod v behaviorálnej ekonómii aj v psychológii (Baláž, 2009). Znalosť heuristiky je kľúčovou sociálno-psychologickou vedomosťou využívanou v marketingu aj pri vyjednávaní. Čo vlastne heuristika je? Heuristika je myšlienková skratka pri rozhodovaní, ktorá urýchľuje ľudské rozhodovanie a vytváranie úsudkov (Cherry, 2014). Heuristické postupy riešenia sú často len približné, založené na odhade, intuícii, skúsenosti či jednoducho na zdravom rozume (Wikipedia, 2001).

Tversky a Kahneman v článku podrobne popísali časté heuristické postupy pri uvažovaní a odchýlky od racionality, ktoré boli s týmito heuristickým postupmi spojené. Publikovanie výskumu o systematických odchýlkách od racionality v jednom z najlepších vedeckých časopisov zabezpečilo ohlas v širokej vedeckej komunite vrátane výskumníkov v ekonómii a manažmente. Za 35 rokov od publikovania článok vygeneroval takmer 500 citácií v iných vedeckých časopisoch, čo svedčí o jeho kvalite a o záujme vedeckej komunity o túto problematiku. Článok vzbudil aj veľa odmietavých reakcií. Niektorí vedci ho pochopili ako frontálny útok na ľudskú racionalitu a nie ako kritiku modelu racionálneho ekonomického agenta.

Uskutočnilo sa veľa experimentov overujúcich tvrdenia Tverskeho a Kahnemana. Existencia heuristických postupov a odchýlok od racionality sa v niektorých prípadoch potvrdila a v iných nie. Kritika článku však mala aj pozitívnu stránku, pretože neskôr donútila oboch autorov hlbšie sa zamyslieť nad modelmi ľudského uvažovania (Baláž, 2009).

Po publikácii článku v Science v roku 1974 začali Tversky a Kahneman spolupracovať ešte intenzívnejšie na otázkach rozhodovania. Inšpirovali sa rôznymi paradoxami, ktoré narušovali predstavu racionálnych ekonomických agentov. Opustili predstavu racionality a rozpracovali popisnú teóriu preferencií, vystihujúcu skutočné ľudské správanie.

Nové pohľady na ľudské rozhodovanie predstavili Tversky a Kahneman v článku Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, uverejnenom v časopise *Econometrica* v roku 1979. Tento článok môžeme označiť za "rodný list" tzv. prospektovej teórie, ktorá sa stala základom behaviorálnej ekonómie. Článok bol unikátny z niekoľkých hľadísk. Kahneman a Tversky v ňom dokázali skombinovať poznatky psychológie o nelineárnych vázeniach pravdepodobnosti s princípmi teórie očakávaného úžitku a teóriou hier. Tým vlastne vytvorili novú teóriu úžitkov a voľby, ktorá zachovala myšlienkový rámec pôvodnej teórie očakávaného úžitku. Ale rozšírili jej uplatnenie aj na oblasti, ktoré pôvodná teória nebola schopná objasniť. Veľkou odlišnosťou tejto teórie očakávaného úžitku bola nová definícia úžitku z hľadiska rozhodovania.

Pôvodná teória odvodzovala veľkosť úžitku z objemu majetku. Prospektová teória tvrdí, že pre rozhodnutie nie sú dôležité absolútne objemy, ale zmeny v úžitku oproti konkrétnemu referenčnému bodu. Ekonomickí agenti nereagujú na stav, ale na zmeny (Baláž, 2009), respektíve sa rozhodujú podľa očakávanej zmeny úžitku (Schwartz, 2007). Tento jav súvisí s tzv. Hedonickou adaptáciou, teda tendenciou človeka zvykať si a prispôsobovať sa zmenenému stavu (Ariely, 2011).

Nová teória úžitku mala ešte ďalší významný komponent - averziu k strate. Kahneman a Tversky si uvedomili, že ľudia sú na straty oveľa citlivejší ako na zisky. Tento poznatok zapracovali do hodnotovej funkcie v časti popisujúcej negatívne úžitky. Teória očakávaného úžitku sa nad psychologickými aspektmi rozhodovania nezamýšľala. Predpokladala, že ľudia sa rozhodnú racionálne, teda na základe očakávaných úžitkov a pravdepodobnosti.

Koncom 70. rokov začali Kahneman a Tversky spolupracovať s Richardom Thalerom. Thaler mal na rozdiel od Tverskeho a Kahnemana ekonomické vzdelanie a pomohol tak svojim kolegom spresniť ekonomické argumenty vo výskume na pomedzí psychológie a ekonómie. V rokoch 1987 – 1990 Thaler publikoval v časopise *Journal of Economic Perspectives* pravidelný stĺpček s názvom *Anomálie*, kde popisoval rôzne príklady ekonomického správania, nevyhovujúceho predstavám tradičného prístupu. *Anomálie* si získali veľkú popularitu a zaslúžili sa o presadenie myšlienok behaviorálnej ekonómie vo vedeckej komunite. S mimoriadnou pozornosťou sa stretli v komunite finančných teoretikov a praktikov. Pre finančnú vedu nebolo žiadnou novinkou, že sa investori často rozhodujú chybné, resp. sa správajú úplne iracionálne. Behaviorálna ekonómia potvrdila, že odchýlky od racionality nie sú náhodné chyby, ale systematické vzory správania investorov, a pripravila tak miesto pre vznik nového odvetvia finančnej vedy - behaviorálnych financií, kde sa Thaler stal jedným z popredných predstaviteľov (Baláž, 2009).

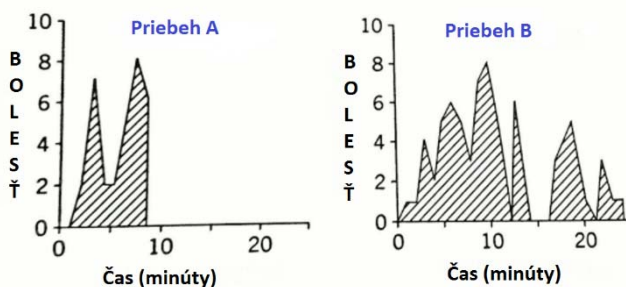
2.2 Vývoj v posledných desaťročiach

Ďalším míľnikom v rozvoji behaviorálnej ekonómie bola konferencia na univerzite v Chicagu roku 1987, na ktorej sa zúčastnil veľký počet špičkových vedcov z rôznych oblastí sociálnych vied.

V 80. a 90. rokoch sa behaviorálna ekonómia rozvinula do šírky a okrem otázok úžitku vyjadreného peniazmi sa začala zaujímať aj o otázky úžitkov nepeňažných. Vysvetliť a porozumieť príčinám a faktom, ktoré stoja za konkrétnym rozhodnutím jednotlivca v situácii rizika sa snažia mnohé teórie. Potreba objasniť otázky zaoberajúce sa problematikou rizika vznikali predovšetkým v oblasti ekonómie. Za pravdepodobne najstaršiu teóriu zaoberajúcu sa rozhodovacím procesom v situácii rizika sa považuje teória očakávaného úžitku, pričom jej základy stoja na myšlienkach švajčiarskeho matematika Daniela Bernoulliho. Aj napriek mnohým kontroverziám si tento koncept ešte stále udržuje dominantné postavenie deskriptívneho modelu, ktorý ekonómovia využívajú na modelovanie ľudského rozhodovania v rizikových situáciách (Skořepa, 2007). Bernoulli (1738) však neskôr zistil, že pri otázke či hrať, alebo nehrať hazardnú hru, sa ľudia nerozhodovali na základe výšky možnej výhry, či prehry, ale na základe užitočnosti, ktorú im výsledok hry prinesie vzhľadom na ich celkový majetok. Tento model však vychádzal z predpokladu, že človek sa pri rozhodovaní v takejto situácii správa racionálne, teda zhodnotí všetky alternatívy rozhodnutia a vyberie tú, ktorá je pre neho optimálna.

Ďalším novým smerom v behaviorálnej ekonómii bolo vymedzenie pojmu „prežitého úžitku“ (*Experienced utility*). Daniel Kahneman s kolegami sa pokúsili preskúmať pôvodnú Benthamovu myšlienku o psychologickú povahe úžitkov vo forme pôžitku alebo bolesti. Zaznamenali reakcie ľudí pri rôznych príjemných aj nepríjemných skúsenostiach ako kolonoskopické vyšetrenie (Graf 1), resp. sledovanie komédií (Graf 2).

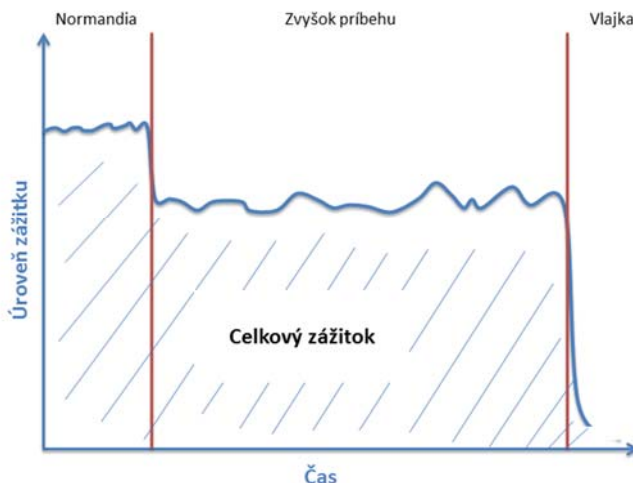
Graf 1 Priebeh kolonoskopie



Zdroj: <http://loroko.sk/wp-content/uploads/2016/11/kolon.png>

Graf 2 Sledovanie filmu Zachráňte vojaka Ryana

Sledovanie filmu Zachráňte vojaka Ryana



Zdroj: <http://loroko.sk/wp-content/uploads/2016/11/ryan.png>

Pozoruhodným zistením v oboch prípadoch bolo, že zážitok uchovaný v pamäti neposudzovali ľudia podľa jeho dĺžky alebo celkovej povahy, ale len podľa jeho vrcholnej intenzity v čase, kedy už zážitok končil.

V poslednom desaťročí 20. storočia, špeciálne v druhej polovici, sa behaviorálna ekonómia stala uznávanou poddisciplínou ekonómie. Koncom storočia už väčšina najvýznamnejších ekonomických oddelení mala určeného behaviorálneho ekonóma. Pozoruhodne narástlo množstvo behaviorálne ekonomických článkov v popredných odborných časopisoch. V roku 1997 vyšlo špeciálne číslo časopisu *The Quarterly Journal of Economics*, ktoré sa venovalo behaviorálnym tématickým (Smelser & Swedberg, 2005). Oficiálneho uznania sa behaviorálnej ekonómii dostalo až v roku 2002, kedy Nobelova cena za ekonómiu honorovala dvoch pionierov behaviorálnej ekonómie - Daniela Kahnemana a Verona Smitha (Baláž, 2009).

2.3 Behaviorálna ekonómia a jej vzťah ku klasickej ekonómii

Definícia behaviorálnej ekonómie, ktorá by presne vymedzovala, čo behaviorálna ekonómia je, a čo už sa do tejto disciplíny nepočíta, neexistuje. Autori, zaoberajúci sa behaviorálnou ekonómiou, sa väčšinou obmedzujú na koncept obmedzenej racionality ako hlavného definujúceho znaku. Spomínajú otázky rozhodovania v podmienkach rizika, poprípade je definíciou ešte spomenutá aplikácia poznatkov psychológie do behaviorálne ekonomických modelov (Švabenská, 2012).

Výstižná je tiež definícia Diamonda a Vartianena (2007), podľa ktorej je behaviorálna ekonómia rad prístupov, ktorý hľadá spôsob ako rozšíriť rámec štandardnej ekonómie a zasadiť do neho znaky ľudského správania, ktoré v štandardných ekonomických teóriách chýbajú. Táto definícia v sebe obsahuje vzťah medzi behaviorálnou a klasickou ekonómiou. Podľa predchádzajúceho textu by sa mohlo zdať, že behaviorálna ekonómia usiluje o to svojho tradičného protivníka zničiť a nahradiť. Ako už sme predtým uviedli, podľa Burnhama (Burnham, 2013) behaviorálna ekonómia sa snaží existujúce ekonomické prístupy voči neoklasickej ekonómii vylepšiť. Výskumníci z týchto protichodných názorových táborov spolu príliš nekomunikujú, čím je obmedzený vývoj ekonomickej vedy všeobecne. Avšak spravidla v literatúre prevláda iný názor. Behaviorálna a neoklasická ekonómia nie sú neuzmieriteľní nepriatelia. Skôr naopak.

Behaviorálna ekonómia sa snaží existujúce ekonomické prístupy vylepšiť (Smelser & Swedberg, 2005), ako dokladá aj definícia od Franciscovej, Maddena a Borrera (2009), ktorej podstata spočíva v tom, že vymedzuje behaviorálny prístup ako prístup, ktorý vkladá do jednoduchých ekonomických modelov nové premenné a nové neistoty. Behaviorálne modely obsahujú viac empiricky zistených parametrov a odrážajú pozorované vzory správania skutočných ľudí (Baláž, 2009). Stále môžeme uvažovať o tom, že sa človek snaží maximalizovať svoj úžitok. Pritom je ale nutné zohľadniť nové faktory, ktoré sa pri vnímaní úžitku prejavujú - napr. rozdielnosť v motivácii medzi ľuďmi alebo chyby vo vnímaní a v hodnotení úžitkov.

Pridanie dodatočných parametrov môže spôsobiť, že behaviorálny model bude komplikovanejší a niektoré jeho predpoklady bude ťažké špecifikovať. Na druhú stranu, predikcia behaviorálneho modelu môžu byť presnejšia. Pri určitých hodnotách parametrov sa navyše behaviorálne modely redukujú na modely štandardné, čiže v tomto poňatí sú štandardné modely ekonomického správania špeciálnym prípadom modelov behaviorálnych (Baláž, 2009).

Sunstein, Jolls a Thaler na rozdiel od predchádzajúcich výskumníkov definujú behaviorálnu ekonómii pomocou niektorých jej základných predpokladov, ktoré poukazujú na skutočnosť, že sa jedná o prístup, ktorého úlohou je preskúmať reálne ľudské správanie, pričom reálne ľudské správanie sa vyznačuje nestabilnými preferenciami, obmedzenou racionalitou, nedokonalým spracovaním informácií a neracionálnym očakávaním.

2.4 Základné predpoklady behaviorálnej ekonómie

Okrem nestabilných preferencií, obmedzenej racionality (predstavenej Herbertom Simonom) nedokonalého spracovania informácií a neracionálneho očakávania behaviorálna ekonómia stavia ešte napr. na týchto predpokladoch a konceptoch:

- neegoistické správanie (napr. Altruizmus) - oponuje jednej z hlavných hypotéz neoklasickej ekonómie - osobnému záujmu. Behaviorálna ekonómia hovorí, že osobný záujem má svoje obmedzenia,
- emócie, etika, spravodlivosť, blahobyť, sociálne preferencie,
- intertemporálna voľba,
- rozhodovanie za podmienok rizika alebo neistoty,
- rovnováha - centrálna otázka behaviorálnej ekonómie, ktorá implikuje, že sa táto nová disciplína neobmedzuje len na individuálne rozhodovanie, ale aj na analýzu trhu (Diacon, Donici & Maha, 2013).

Záver

Všeobecne možno konštatovať, že sa nám v rámci článku podarilo vymedziť a zadefinovať existujúce poznatky v odbore behaviorálnej ekonómie.

Problematika behaviorálnej ekonómie je v súčasnosti nepochybne aktuálna téma, ktorej sa ale nevenuje taká pozornosť, aká by sa mala, nakoľko sa zaoberá takými otázkami, ktoré nepatria na stôl ekonóma, napr. šťastia, férovosti, dôvery (Baláž, 2009), morálky, empatie, výberu životných partnerov a iné.

Zároveň možno skonštatovať, že domáce a zahraničné štúdie danej problematiky prispievajú nielen k rozvoju behaviorálnej ekonómie ako samostatnej vedy, ale aj k dosahovaniu a prehĺbovaniu vedomostí u väčšieho množstva ľudí o danej problematike, pričom dochádza k zlepšeniu a zvýšeniu miery ovládania svojich pocitov pri uskutočňovaní akéhokoľvek rozhodnutia.

Koncept ľudského jednanja tvorí počiatok ekonómie ako apriórnej vedy. Aprioristické domnienky sú založené na čisto koncepčnom a deduktívnom základe, a teda potenciálna zmena paradigmy je možná len v prípade nájdania chyby v dedukcii alebo v pomocných axiómoch.

Takto prichádzame k podstate metódy odvodenia behaviorálnej ekonómie od neoklasickej ekonómie ako dominantného myšlienkového konceptu súčasnosti. Empirické poznatky o ekonomickej realite (odklon od ohraničenej predstavy ekonomického agenta smerom k ohraničenej racionalite) sú podnetom pre vznik behaviorálnej ekonómie, ktorá vzniká modifikáciou pomocných axióm neoklasickej ekonómie.

Súčasná dlhová kríza svojím charakterom predstavuje vhodnú oblasť výskumu zameraného na obmedzenú racionalitu ekonomických subjektov, pričom výstupom samotného výskumu by bola báza, ktorá by nám slúžila na vyvodenie odporúčaní pre marketing. Tieto odporúčania by slúžili ako východisko k formulácii námetov a odporúčaní pre spotrebiteľský marketing i aplikovaný marketing v oblastiach ako marketing neziskových

organizácii, marketing v oblastiach starostlivosti o zdravie a iné., čomu by sme sa chceli venovať v rámci dizertačnej práce.

Na záver možno zhodnotiť, že sa nám cieľ článku podarilo naplniť, pričom nevyhnutnosť potreby neustáleho vzdelávania sa (nielen v oblasti behaviorálnej ekonómie) možno vyjadriť slávnym výrokom Henriho Forda: „Každý kto sa prestane učiť je starý, či je 20- ročný alebo 80- ročný. To najlepšie v živote je ostať mladým.“

Zoznam bibliografických odkazov

- Allais, P. M. (1953). Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. *Econometrica*. Dostupné na <http://www.jstor.org/stable/1907921>.
- Ariely, D. (2011). *Jak drahá je intuíce: proč nás selský rozum často vede ke ztrátovým rozhodnutím*. Praha: Práh.
- Baláž, V. (2009). *Riziko a neistota: Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: Veda.
- Burnham, T. C. (2013). Toward a Neo-Darwinian Synthesis of Neoclassical and Behavioral Economics. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Dostupné na EBSCOhost.
- Camerer, C., Loewenstein, G., & Rabin, M. (2004). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Diacon, P., Donici, G., & Maha, L. (2013). Perspectives of Economics – Behavioural Economics. *Theoretical & Applied Economics*. Dostupné na EBSCOhost.
- Diamond, P., & Vartianen, H. (2007). *Behavioral Economics and Its Application*. Princeton: Princeton University Press.
- Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity, And The Savage Axioms. *Quarterly Journal of Economics*. Dostupné na EBSCOhost.
- Francisco, M. T., Madden, G. J., & Borrero, J. (2009). Behavioral Economics: Principles, Procedures, and Utility for Applied Behavior Analysis. *Behavior Analyst Today*. Dostupné na EBSCOhost.
- Friedman, D, Cassar, A., & Selten, R. (2004). *Economics Lab: An Intensive Course in Experimental Economics*. New York: Routledge.
- Cherry, K. (2014) *What Is a Heuristics?* Dostupné na <http://psychology.about.com/od/hindex/g/heuristic.htm>.
- Kahneman, D., & Knetsch, J. L. (1991). The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*. Dostupné na EBSCOhost.
- Markowitz, H. (1952). The Utility of Wealth. *Journal of Political Economy*. Dostupné na EBSCOhost.
- Schwartz, H. (2007). *An Introduction to Behavioral Economics: The Complicating but Sometimes Critical Considerations*. Dostupné na http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=960222
- Simon, H. A. (1961). *Administrative Behavior*. New York: The Macmillan Company.

- Smelser, N. J., & Swedberg, R. (2005). *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Sternberg, R. J. (2002). *Kognitivní psychologie*. Praha: Portál.
- Švabenská, P. (2012). *Behaviorální veřejná ekonomie: Možnosti a limity*. Brno, Bakalářská práce. Masarykova univerzita.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. Dostupné na <http://www.science-mag.org/cgi/doi/10.1126/science.185.4157.1124>.
- Wikipedia: the free encyclopedia (2001). Dostupné na http://cs.wikipedia.org/wiki/Heuristika#cite_note-1.