



KATEDRA
PSYCHOLOGIE

FILOZOFICKÁ FAKULTA
UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI



TEORIE UŽITKU A PROSPEKTOVÁ TEORIE (NAŠE VOLBY)

Aleš Neusar – Myšlení a rozhodování v praxi



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Registrační číslo: CZ.1.07/2.2.00/28.0138
Název projektu: Modularizace manažerského a psychologického vzdělávání na Univerzitě Palackého v Olomouci cestou inovace a propojení ekonomických a psychologických studijních programů

„Ekons“ versus „Humans“

„Ekon“ – člověk z pohledu klasické ekonomie (učebnicové)
= racionální, sobecký, stabilní

„Human“ – normální člověk

Model racionálního člověka – **teorie očekávaného užitku (hodnoty)**.
Člověk racionální, maximalizuje očekávaný užitek.

Daniel Bernoulli (1783)

Lidé nemají rádi riziko.

Lidé si často vyberou jistou věc, i když je její hodnota nižší než očekávaná hodnota riskantní alternativy

Volby jsou založeny nikoliv na peněžní hodnotě, ale na psychologické hodnotě výsledku (=užitku)

Daniel Bernoulli (1783) - pokračování

Užitek (v milionech)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Užitek (počet bodů)	10	30	48	60	70	78	84	90	96	100

Užitek majetku se postupně snižuje!

Stejná šance (tedy 50:50) získat 1 milion nebo 7 milionů.

Užitek: $(10 + 84) / 2 = 47$

NEBO

Získat 4 miliony s jistotou

Užitek: **60**

Daniel Bernoulli (1783) - pokračování

S klesajícím užitekem se zvyšuje averze vůči riziku.

Chudší člověk rád zaplatí pojistné, aby přenesl riziko na bohatšího (princip pojištění)

Trhliny v teorii užitku

Dnes Honza i Petra mají stejný majetek (3 miliony)

Včera měl Honza 1 milion a Petra měla 5 milionů.

Jsou stejně šťastní?

Co předpokládá teorie užitku?

Trhliny v teorii užitku

Tonda má majetek **1 milion**.

Betka má majetek **4 miliony**.

Mohou hrát riskantní hru: 50:50 že budou po hře vlastnit 1 milion nebo 4 miliony

NEBO

Jistá hra: vlastnit 2 miliony,

Co předpokládá teorie užitku? A jak ve skutečnosti asi uvažují Tonda a Betka? Kdo bude nejspíše více riskovat?

Prospektivní teorie (A. Tversky, D. Kahneman)

„Že jste udělali teoretický pokrok, poznáte podle toho, že už si nedokážete vybavit, proč vám trvalo tak dlouho, než jste pochopili to, co je teď naprosto zjevné“ (D. Kahneman o „objevu“ prospektivní teorie).

Kritizuje teorii užítku – hlavně že nebere ohled na referenční bod (tj. např. kolik už člověk má peněz) a nebere ohled, že záporný užitek (tj. ztráta) může být silnější, než stejný užitek kladný (tj. zisk).

Prospektivá teorie (A. Tversky, D. Kahneman)

Situace 1: Co si vyberete?

Získat 900 eur NEBO 90% šanci získat 1000 eur?

Situace 2: Co si vyberete?

Ztratit 900 eur NEBO 90% šanci ztratit 1000 eur?

Prospektivá teorie (A. Tversky, D. Kahneman)

Situace 1: Co si vyberete?

Získat 900 eur NEBO 90% šanci získat 1000 eur?

Situace 2: Co si vyberete?

Ztratit 900 eur NEBO 90% šanci ztratit 1000 eur?

Lidé se uchylují k riziku, pokud jsou všechny alternativy špatné!

Prospektivá teorie (A. Tversky, D. Kahneman)

Situace 3: Co si vyberete?

K tomu co vlastníte jste dostali 1000 \$. Máte možnost si vybrat. Buď 50% šance získat 1000 \$ NEBO dostat s jistotou 500 \$.

Situace 4: Co si vyberete?

K tomu co vlastníte jste dostali 2000 \$. Máte možnost si vybrat. Buď 50% šance ztratit 1000 \$ NEBO dostat s jistotou 500 \$.

Prospektivní teorie (A. Tversky, D. Kahneman)

Situace 3: Co si vyberete?

K tomu co vlastníte jste dostali 1000 \$. Máte možnost si vybrat. Buď 50% šance získat 1000 \$ NEBO dostat s jistotou 500 \$.

Situace 4: Co si vyberete?

K tomu co vlastníte jste dostali 2000 \$. Máte možnost si vybrat. Buď 50% šance ztratit 1000 \$ NEBO ztratit s jistotou 500 \$.

Teorie užitku by předpokládala stejný výsledek v obou případech. Prospektivní teorie ale „ví“, že referenční bod u SIT. 4 je vyšší.

Prospektivá teorie (A. Tversky, D. Kahneman) - principy

Princip referenčního bodu (původní stav)

Princip klesající citlivosti (slabé světlo velký účinek... zvýšení intenzity již silného světla tak velký účinek mít nebude)

Princip averze ke ztrátě. Ztráty jsou větší hrozbou než zisky jsou lákadlem (evolučně obvykle výhodné).

Prospektivá teorie (A. Tversky, D. Kahneman) - principy



<http://someselfishmemes.blogspot.cz/2012/09/prospektivna-teorie-teorie-ocekavaneho.html>

Fig 1. Zlý kognitivní bias jménem "averze ke ztrátě" bouchá do konkávní užitkové funkce a křiví její tvar

Prospektivá teorie (A. Tversky, D. Kahneman)

50% šance ztratit 100 eur NEBO 50% šance vyhrát 200 eur.

podle teorie užitku bychom hru odmítli a stejně tak bychom měli odmítnout hru 50% šance ztratit 200 eur NEBO 50% šance vyhrát 20000 eur (matematicky dokázal Matthew Rabin)

Prospektivní teorie (A. Tversky, D. Kahneman) - limity

Nemyslí na možnost, že ve hře může být jedna alternativa, že nezískáme nic (versus něco ztratíme či získáme) – čili zachování status quo versus zisk či ztráta.

Pokud máme např. 90 % šanci získat 1 milion... a šance nevyjde... budeme to prožívat jako velkou ztrátu – byť ve financích na tom budeme stejně.

Prospektivní teorie neumí pracovat se **zklamáním (že jsme nevyhráli) a **lítostí** (když máme možnost získat v obou alternativách, ale při jedné získáme výrazně více) – např. 90% šance získat milion NEBO jistě vyhrát 100.000.**

A pár střípků na závěr...

Pamatující si já VERSUS prožívající já – spokojenost/štěstí

Prožívající já = pocity štěstí, které člověk prožívá, když „žije“ svůj život

Pamatující já = úsudek, který si člověk udělá, když hodnotí svůj život

Obě štěstí spolu nemusí moc korespondovat. Proč?

Štěstí mít partnera VERSUS nemít partnera

Prožívající já = pocity štěstí, které člověk prožívá, když „žije“ svůj život

Pamatující já = úsudek, který si člověk udělá, když hodnotí svůj život

Kdo bude šťastnější a proč?

Iluze zaměření

Nic v životě není tak důležité, jak si myslíme, že je důležité, když o tom přemýšlíme.

Radost ze sňatku, nového auta...

Proč?

Iluze zaměření

Vysvětlení:

Na každý aspekt našeho života nejsme zaměření pořád. Proto máme z nového auta pocit radosti pouze když ho řídíme nebo když o něm přemýšlíme. Zbytek času naši životní spokojenost tvoří jiné události.

Další vlivy na spokojenost:

Hedonická adaptace

Očekávání (velká)

Nevidíme z většího odstupu

Jakou část dne tráví paraplegik ve špatné náladě?

Zkuste odhadnout.

1

autopilot

první
rychlý
nevědomý
nevysiluje
záchrana
intuice
vnímání

Myšlení Rozhodování



2

pilot

druhý, líný
pomalý
vědomý
vysiluje
rozjímání
logika
rozum



Děkuji za pozornost



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ