

# Proč se ekonomové téměř vždy mýlí

PhDr. Petr Hampl, Ph.D.  
Praha 18. dubna 2026

# ECONOMIC MAN

H O M O E C O N O M I C U S





Jungmannova  
národní akademie

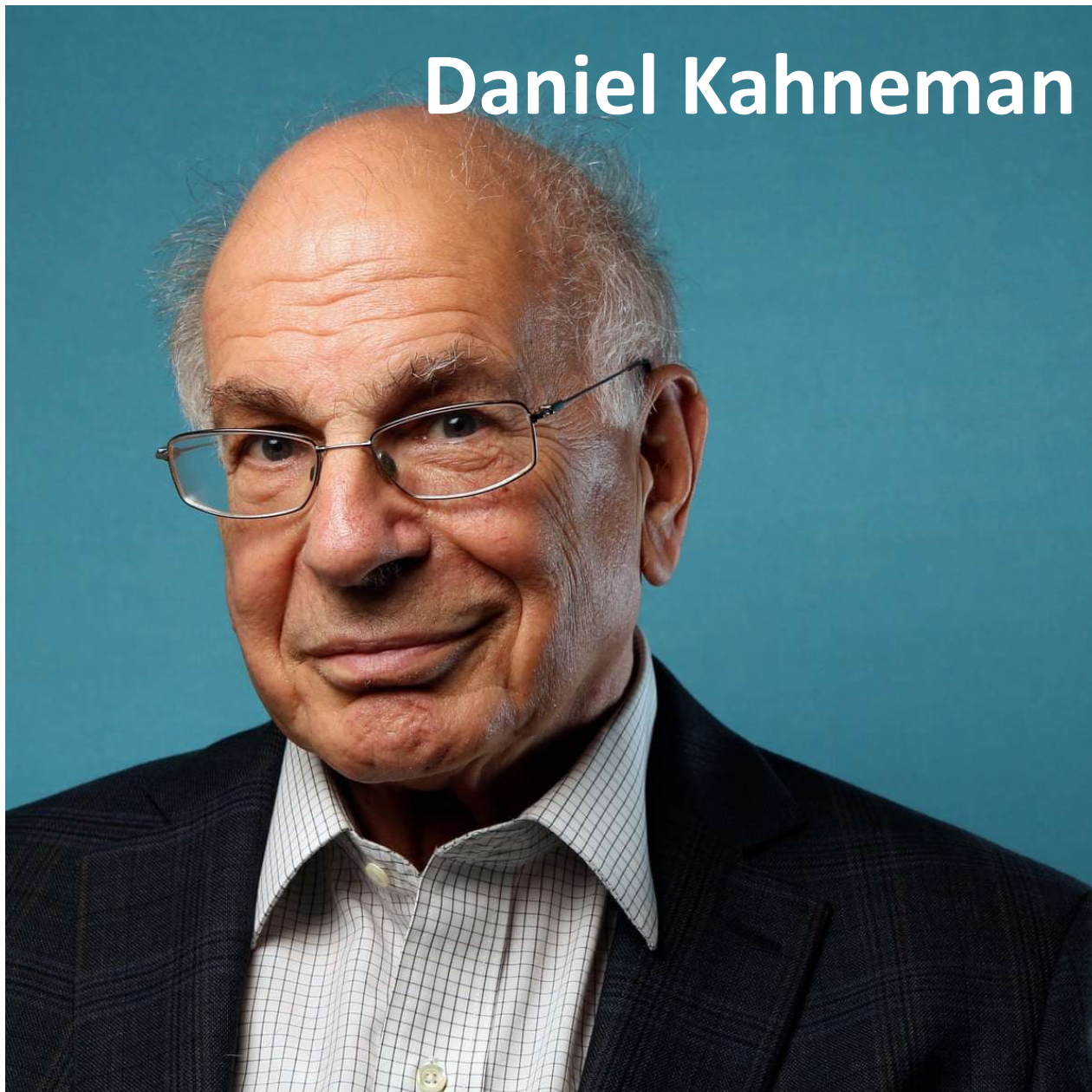
# Shrnutí předem

- › Ekonomická racionalita jen někdy
- › Lidé se chovají předvídatelně (statisticky), ale podle jiných než ekonomických pravidel
- › Experimenty
- › Magnetická resonance
- › Nehledáme výhodnost, nýbrž POCIT VÝHODNOSTI
- › Odměna, ale taky pocit spravedlnosti, strach z osamělosti, rizika apod.
- › Důvěra a spolupráce
- › Peníze /moc a prestiž
- › Pravidla (formální i neformální) zásadním způsobem formují lidské rozhodování
- › Měla by respektovat biologický základ (což není totéž, co tržní)

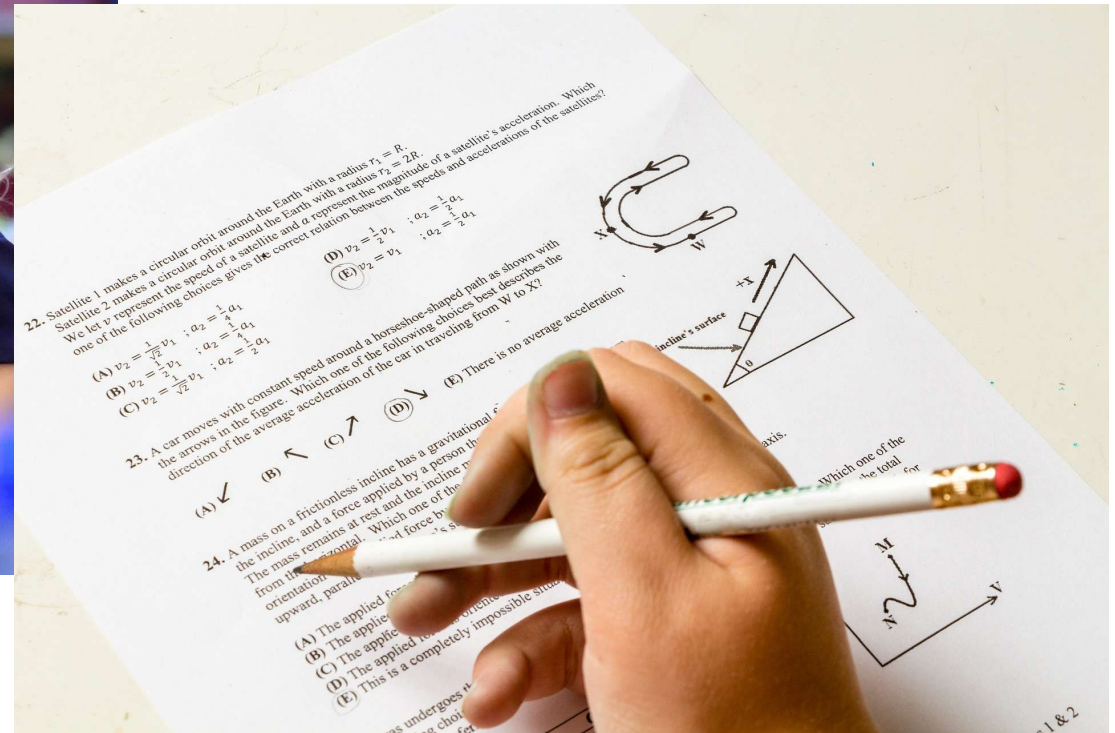


Jungmannova  
národní akademie

# Daniel Kahneman



# Dva režimy fungování mozku





## Rychlé myšlení, pomalé myšlení

- › Rychlé (povrchní) myšlení úkoluje pomalé (analytické)
- › Snaží se jej ale využívat minimálně
- › Spokojí se s přibližnými odpověďmi
- › Nahrazuje složité otázky jednoduchými
- › Eliminuje body, kdy bychom byli nuceni změnit názor
- › Setrvání v režimu pomalého (analytického) myšlení vyžaduje vědomou vůli
- › Pomalé myšlení vyžaduje postupy /algoritmy



## Heuristiky a kognitivní zkreslení

- › Ukotvení (anchoring) – první číslo ovlivňuje další odhady
- › Dostupnost (availability) – přeceňujeme pravděpodobnost toho, co si snadno vybavíme
- › Reprezentativnost – nahrazujeme pravděpodobnost podobností



## Teorie vyhlídek

- › Hodnotíme zisky a ztráty relativně k referenčnímu bodu, ne absolutně
- › Ztráty bolí víc než stejně velké zisky těší (loss aversion, vč. riskování v případě ztrát)
- › Klíčová implikace: Lidé se chovají rizikově odlišně při ziscích a při ztrátách (např. jsou opatrní při ziscích, ale riskují při ztrátách).



Jungmannova  
národní akademie

## Další heuristiky a chyby

- › Rámování – různé formulace vedou k různým řešením
- › Averse k riziku
- › Přehnaná sebedůvěra
  - Pocit nadprůměrnosti
  - Iluze nenáhodnosti
  - Vytváření minulosti
- › Zesilování předchozích chyb
- › Iluze porozumění složitým jevům
  - Vyprávění příběhů
  - Zpětná racionalizace
  - Potlačení náhody



Jungmannova  
národní akademie

## Zákon malých čísel

› Neschopnost intuice akceptovat, že  
moje zkušenost se liší od širší reality

› To platí i časově

(trend bude pokračovat, úspěch znamená  
schopnosti)



## Utopené náklady

- › Ekonomický model: náklady versus zisky
- › Realita: počítáme i minulé náklady
- › Ztracený lístek
- › „už jsem investoval tolik“ (přiznání chyby)
- › Ukotvení (odhad hodnoty zisků)



## Mentální účetnictví

- › Peníze JSOU omašličkované
- › Běžná spotřeba, zábava, oblečení, investice, luxus, projektové...
- › Peníze vydělané, vrácené, neočekávané
- › Úspory a dluhy
- › Morálně zatížené peníze



Jungmannova  
národní akademie

## Efekt vlastnictví

- › Věcem, které už vlastním, přisuzuju vyšší hodnotu
- › „referenční bod“ plus „averze ke ztrátě“



Jungmannova  
národní akademie

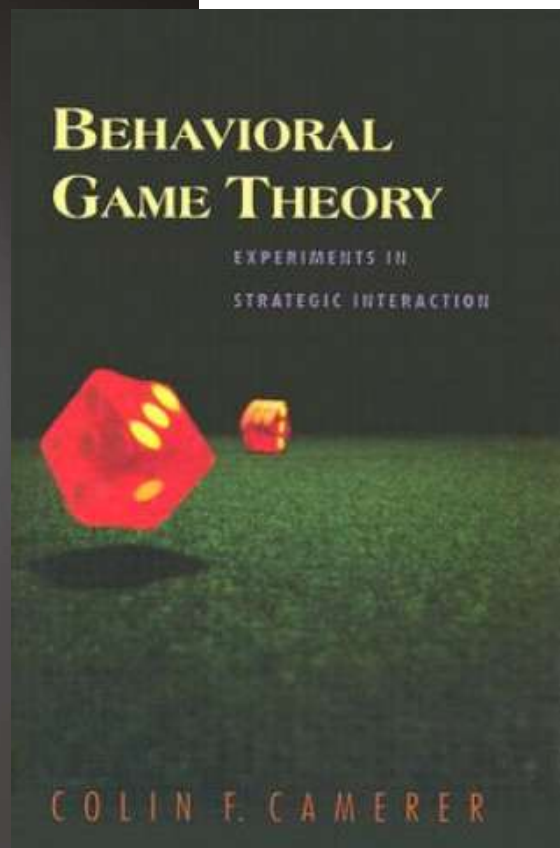
## Vnímání férovosti

- › Důležitý je pro nás:
  - Vlastní zisk
  - Distribuce mezi lidmi
  - Způsob dosažení výsledků
- › Proč nefunguje „rozdám část majetku“



Jungmannova  
národní akademie

# Colin Camerer

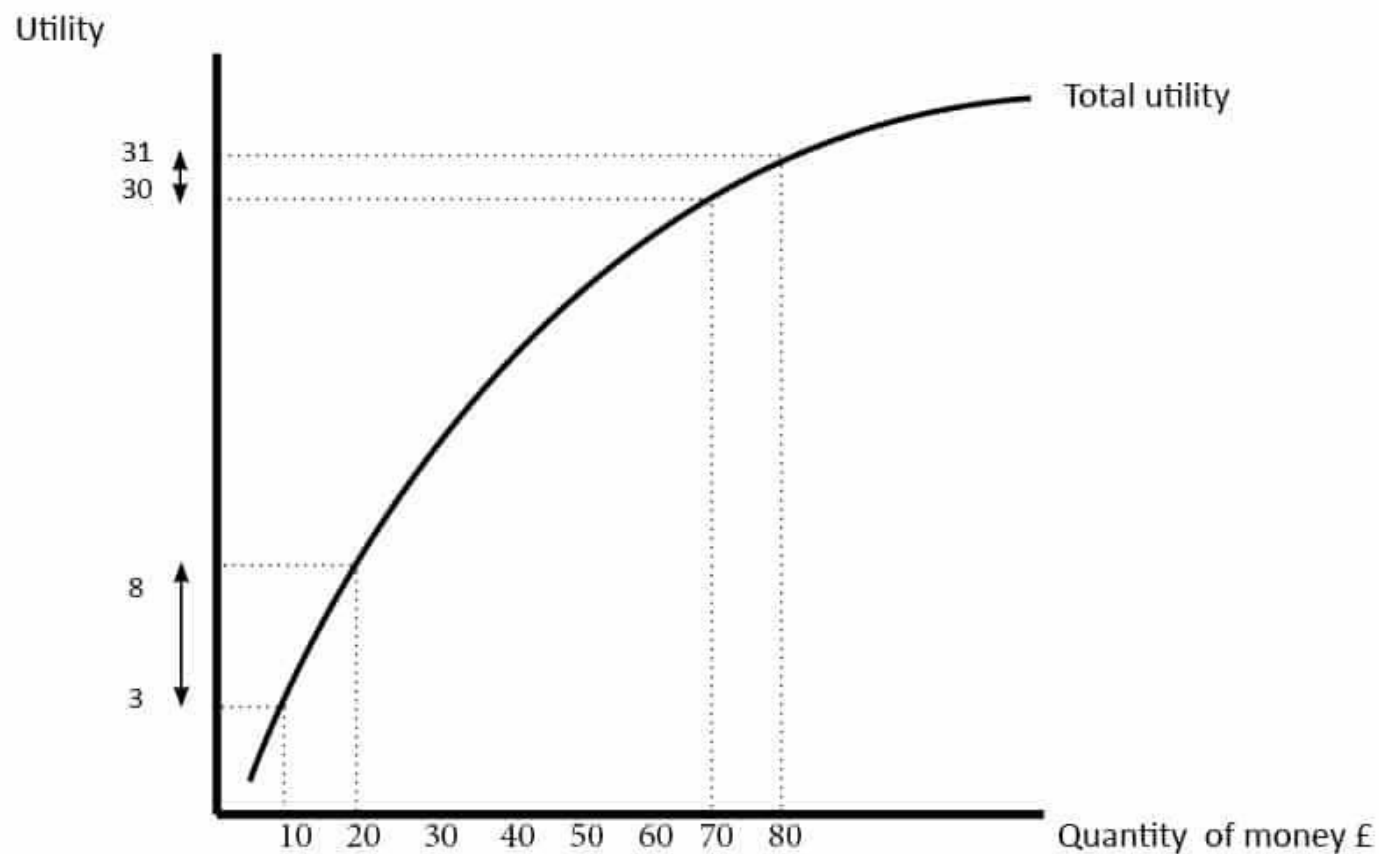




## Behaviorální teorie her

- › KLASICKÁ teorie her
  - › Versus BEHAVIORÁLNÍ
  - › Zajímá mě:
    - Můj prospěch
    - Férovost (versus poziční investování)
    - Pomsta
  - › Záleží na konkrétní osobě protihráče
  - › „Jako bych byl pozorován“
  - › Kým se cítím být
- (jak je důležité, aby třídní rozdíly byly oprávněné)

# Ekonomická funkce užitku





Jungmannova  
národní akademie

## Skutečná funkce užitku

$U = \text{peníze} + \text{férovost} + \text{vztahy} + \text{identita} + \text{emoce}$

Finanční užitek = můj zisk (podle  
baseline) + výhoda - neférová nevýhoda

Proč boháči potřebují filozofy nebo aspoň  
ekonomy?



## Úrovňová racionalita

- › Rozdělení trhů, skupin atd.
- › L0 – jednají bez ohledu na ostatní
- › L1 – berou zřetel na L0
- › L2 -berou zřetel na L1

Atd.



Jungmannova  
národní akademie

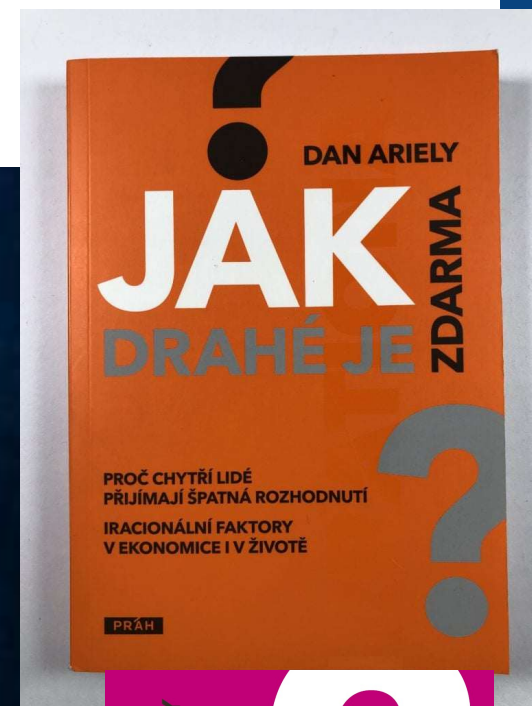
## Nedostatečná adaptace

- › Chování podle předchozí úrovně
- › Korekce (nedostatečná)
- › Další vlny korekcí (stále obtížnější)
- › Chování spotřebitelů i firem pořád „zastaralé“
- › Často není nikdy dosaženo rovnováhy
- › Platí i pro neekonomické oblasti života
- › Lepší neudělat byznys než akceptovat příliš velkou odchylku od „baseline“



Jungmannova  
národní akademie

# Dan Ariely





## Podvádění

- › Lidi podvádějí jen do určité míry
- › „fudge factor“ (faktor tolerovaného přikrášlování)
- › Čím dál od přímého zisku, tím vyšší (otázka finanční hotovosti)
- › V týmech vyšší
- › Nošení falešných produktů
- › Střet zájmů zkresluje
- › Dáno strukturou situace a morálním prostředím



Jungmannova  
národní akademie

# Jenže: SOCIÁLNÍ KONSTRUKCE REALITY – VZNIK INSTITUCE

- › Jednotlivé případy
- › Pravidelné jednání
- › Zvykovost
- › Zdůvodnění
- › Vestavění do struktury vnímaného světa
- › Sociální kontrola
- › Formování mysli



## Relativita hodnoty

- › VŽDY srovnáváme
- › Jakmile existují další možnosti (i třeba teoretické), mění se naše vnímání výhodnosti
- › „efekt návnady“



Jungmannova  
národní akademie

## Síla zdarma

- › Zdarma versus za korunu
- › Zmizení psychologické bariéry (averze k riziku)
- › „vypínač“ posuzování
- › Ignorování dalších nákladů



## Odložené odměny

- › Diskontování budoucích věcí
- › Vzdálené přínosy realistické, blízké podceňovány  
(dobré plánování, špatné jednání)
- › „zadarmo“ vyřazuje schopnost plánovat
- › Primárně to není otázka vůle, ale pravidel a vnímání času



## Společenské a tržní normy

- › Společenské /mezilidské vztahy a normy:  
Důvěra, zvyklosti, osobní závazky („je to správné“)
- › Obchodní  
Jasně definováno, finanční plnění („je to výhodné“)
- › Společenské jsou silnější (při malých částkách!)
- › Proč drobné odměny snižují motivaci a firmy se snaží předstírat rodinnou atmosféru
- › Otázka sociální kontroly



## Emoční vazba a vlastnictví

- › Averse ke ztrátě
- › Součást mého já (vazba na identitu)
- › „zdarma“ – prudký nárůst hodnoty předáním
- › Na peníze se vztahuje omezeně



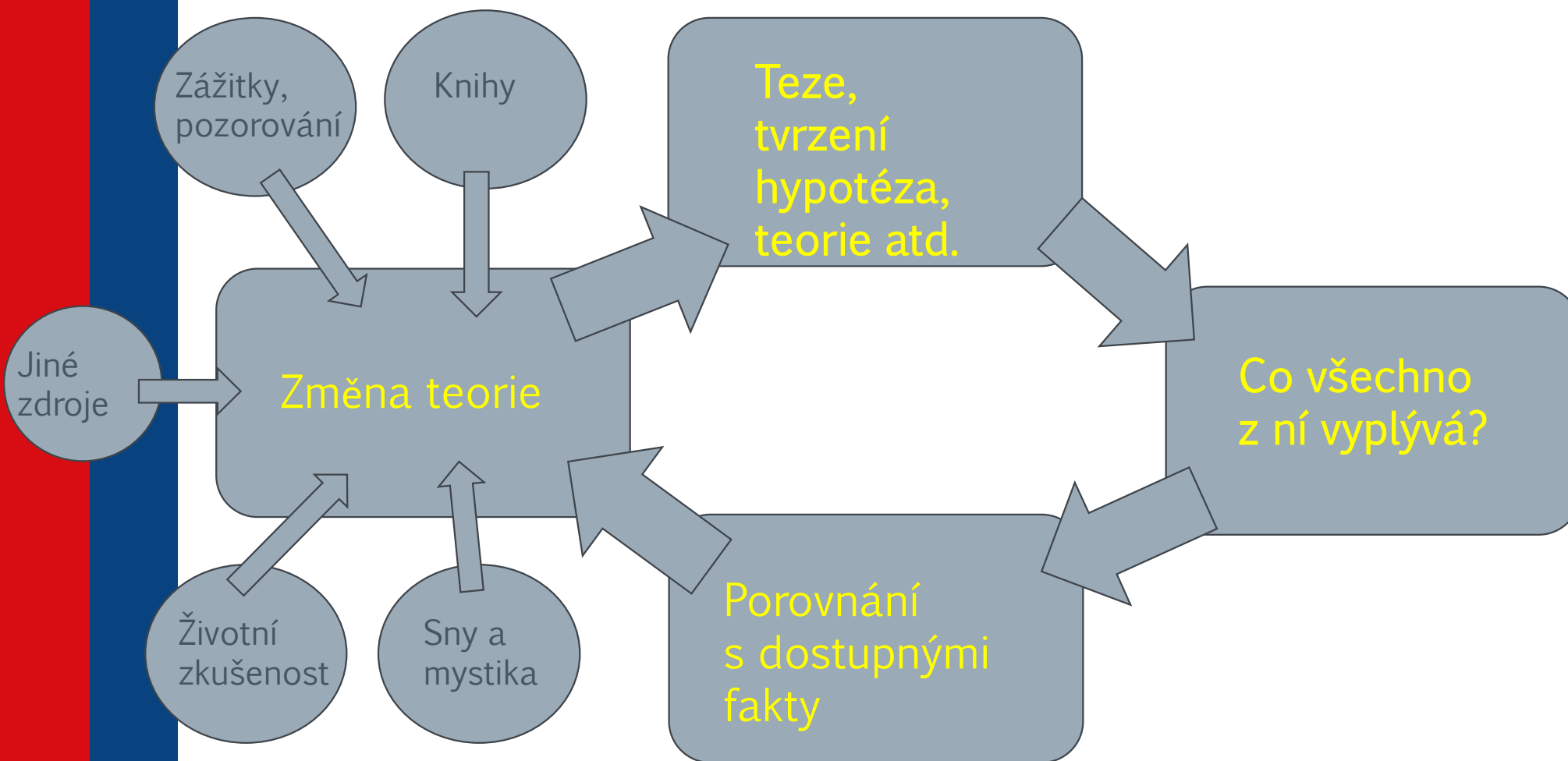
Jungmannova  
národní akademie

## Vliv očekávání

- › Dražší věci přinášejí větší požitek
- › Týká se i léků (placeboefekt)
- › Sdílená realita
- › U některých produktů přináší náklady na reklamu víc než náklady na kvalitu

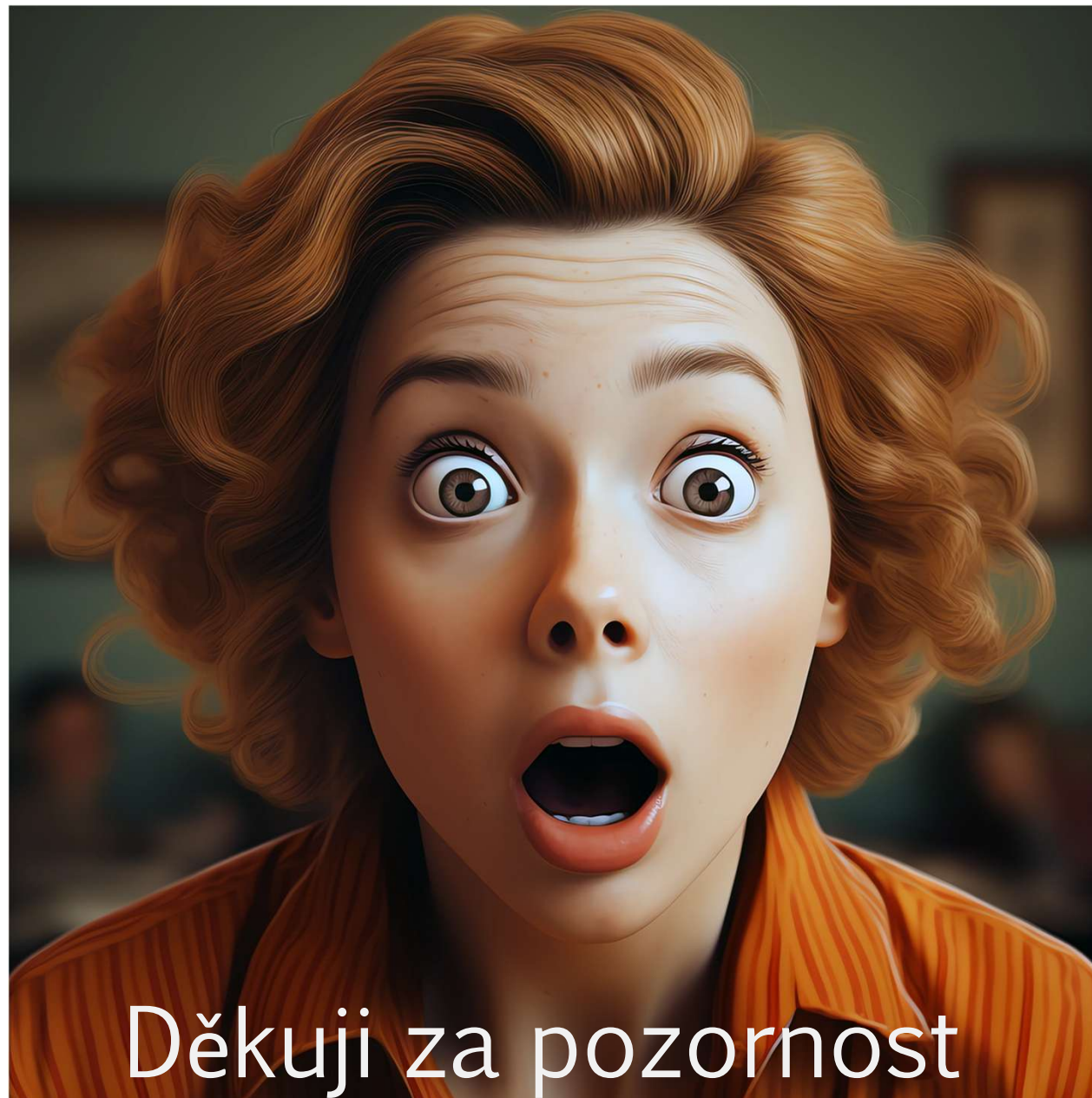


Jungmannova  
národní akademie





Jungmannova  
národní akademie



Děkuji za pozornost