

Report on Bachelor/Master Thesis

Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences, Charles University in Prague

Student:	Tomáš Vlach
Advisor:	Ing. Ivo Koubek
Title of the thesis:	Irrational Behaviour

OVERALL ASSESSMENT (provided in English, Czech, or Slovak):

Hned úvodem bych rád poznamenal, že bakalářská práce je velmi dobře napsaná, přečetl jsem jí jedním dechem a její čtení jsem si užil. Zabývá se tématem, nad kterým určitě uvažuje každý student ekonomie od momentu, kdy je na prvních přednáškách seznámen s předpoklady, na kterých vyučované ekonomické teorie stojí. Předpokládám, že v autorovi převážil pocit, že „takto se lidé přeci ve skutečnosti nechovají!“ tak silně, že se začal tématem do hloubky zabývat a věnoval mu svou bakalářskou práci.

Z pohledu cíle či nároků na rozsah a obsah či přínos bakalářské práce jsem přesvědčen, že práce splňuje veškeré nároky. Autor sice nepřináší nové myšlenky ani neprovádí vlastní verifikaci hypotéz, nicméně opravdu velmi pěkně a přehledně shrnuje dosavadní výsledky bádání v oblasti lidské racionality a iracionality.

Jediné, o co by z mého pohledu snad mohla být práce doplněna, je názor autora na jednotlivé problémy a příklady, které v práci uvádí. Je škoda, že se s některými nesnaží polemizovat a obohatit tak práci o svůj názor, který by mohl na konci stručně shrnout.

K výše uvedenému bych uvedl několik příkladů, které mě při čtení práce napadly. V úvodu práce je pasáž věnována problematice „defaultní volby“, kdy je na příkladu s dárcovstvím orgánů dokazováno, že lidé tíhnou k tomu zůstat v „základní“ možnosti. Není to obzvláště v tomto případě (kdy důsledek volby se projeví až po mrti, tedy většina lidí je poměrně indiferentní) dáno spíše tím, že dominantní část dotázaných se nachází velmi blízko indiference mezi oběma možnostmi, a tudíž dominantní vliv na jejich volbu mají náklady vynaložené na učinění volby? (vyplnění formulářů, jejich zaslání, nejspíše s ověřeným podpisem atd.)

K příkladu s vlastním skládáním výrobků z IKEA bych podotknul, že dotazovaní v experimentu stáli před jinou volbou, než zákazník v IKEA. Oni nejprve složili výrobek, tím si k němu vytvořili vztah, a až následně byli tázáni, kolik by za něj byli ochotni zaplatit. Spotřebitel se ale rozhoduje před tím, než si takovou vazbu vytvoří. Rozhoduje se mezi krabicí plnou latí a šroubků proti hotovému výrobku v konkurenčním obchodě.

Závěrem snad ještě poznámku či postřeh k části věnující se vnímání peněz a ztraceným příležitostem. Určitě by bylo velmi zajímavé sledovat, kolik informací je člověk vlastně schopen v jeden moment (v moment rozhodnutí) v mozku udržet a kolik alternativ si dokáže představit. Již samotné vyhodnocování může být dost vyčerpávající proces a může být mnohem snazší spolehnout se na intuici.

Jak jsem již zmiňoval v úvodu, celkově práci považuji za velmi pěkně zpracovanou a vydařenou. Práci **doporučuji** k obhajobě s hodnocením **výborně (excellent, 1)**.

SUMMARY OF POINTS AWARDED:

CATEGORY	POINTS
<i>Literature</i> (max. 20 points)	20
<i>Methods</i> (max. 30 points)	26
<i>Contribution</i> (max. 30 points)	24
<i>Manuscript Form</i> (max. 20 points)	20
TOTAL POINTS (max. 100 points)	90
GRADE (1 – 2 – 3 – 4)	1

REFEREE'S NAME: Mgr. Jan Kvaček

Report on Bachelor/Master Thesis

Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences, Charles University in Prague

Student:	Tomáš Vlach
Advisor:	Ing. Ivo Koubek
Title of the thesis:	Irrational Behaviour

DATE: 11. 6. 2014



REFEREE'S SIGNATURE