

Abstrakt

Informační kaskády jako forma racionálního stádového chování pomáhají vysvětlit celou řadu ekonomických jevů, kde neoklasická teorie zaostává, jako například módní trendy, tvorba 'bublin' na burze, konformismus nebo obecně následování rozhodnutí ostatních. Za použití laboratorního experimentu se snažím modelovat sklon ke stádovému chování stejně jako sklon k zobrazení informace, která může ke stádovému chování vést. Účastníci experimentu měli za úkol splnit jednoduchou kognitivně nenáročnou úlohu za různých experimentálních podmínek. Úloha není pravděpodobnostní, ale nejistota ohledně vlastního signálu je tvořena různými stupni časové tísně. Očekávám, že tato situace přiměje účastníky k častější imitaci výsledků ostatních. Mezi hlavní výsledky patří, že sklon ke stádovému chování není významně odlišný ani v jedné ze tří úrovní časové tísně. Osobnostní charakteristiky měřené pomocí protokolu Big Five naproti tomu významně vysvětlují model, nicméně ani jejich vztah není vždy intuitivní. Informační kaskády nastaly, nicméně nikdy v perfektní formě. Tepová frekvence narostla v průběhu řešení úlohy, ale nebyla korelovaná se subjektivním údajem stresu. Tepová frekvence navíc významně predikuje sklon ke stádovému chování, nicméně se záporným znaménkem. Efekt reputace hraje významnou roli ve vysvětlení pravděpodobnosti ke stádovému chování, nicméně opět se záporným znaménkem, což jde proti původním očekáváním.