

OBSAH

ÚVOD	
Viera BAČOVÁ.....	7
I. PSYCHOLÓGIA POSUDZOVANIA A ROZHODOVANIA	
Viera BAČOVÁ.....	14
1. Vymedzenie oblasti skúmania posudzovania a rozhodovania.....	14
2. História skúmania posudzovania a rozhodovania.	16
2.1 Dlhá história a krátke dejiny JDM	16
2.2 Hlavné míľniky rozvoja JDM	17
2.3 Súčasné obdobie skúmania JDM	20
3. Skúmanie posudzovania a skúmanie rozhodovania.	21
3.1 Dva zdroje a dve výskumné tradície skúmania JDM	21
3.2 Posudzovanie a rozhodovanie: jeden alebo dva procesy?.....	24
4. Rozhodovanie.....	27
4.1 Rozhodovanie ako voľba podľa preferencií	28
4.2 Vyhodnocovanie pravdepodobností	31
5. Posudzovanie.....	33
5.1 Porovnanie výsledkov klinického a štatistického posudzovania.....	33
5.2 Analógia procesov vnímania a procesov posudzovania	35
6. Program heuristik a odchýlok.....	37
7. Neuroekonómia.....	40
8. Otvorené otázky a smerovania skúmania JDM.	43
II. TEÓRIE DUÁLNYCH PROCESOV USUDZOVANIA	
Eva DROBNÁ.....	48
1. Úvod.....	48
2. Teórie duálnych procesov: východiská a interpretácie ..	50

2.1	Wasonova a Evansova teória duálnych procesov.	50
2.2	J. St. B. T. Evans: Úvahy o duálnych procesoch.	55
2.3	Steven Sloman: Asociatívny systém vs systém založený na pravidlách	57
2.4	Keith Stanovich: Dve mysle v jednom mozgu - heuristický a analytický systém.....	59
3.	Výskumné štúdie podporujúce existenciu dvoch systémov usudzovania.....	64
3.1	Wim De Neys: dva systémy, ale len jeden uvažujúci....	64
3.2	Jonathan St. B. T. Evans a Jodie Curtis-Holmesová: Rýchle odpovede zvyšujú zaujatosť presvedčenia	70
3.3	Keith Stanovich a Richard West: Individuálne rozdiely v racionálnom usudzovaní	73
4.	Záver.....	84

HL PROSPEKTOVÁ TEÓRIA A JEJ MIESTO V EKONOMICKOM MYSLENÍ

Vladimír BALÁŽ.....	88
1. Rozhodovanie z pohľadu ekonomickej teórie.	89
1.1 Vývoj paradigiem v mikroekonómii	89
2. Rozhodovanie v klasickej ekonomickej škole.	91
2.1 Očakávaná hodnota	91
2.2 Očakávaný úžitok	93
2.3 Teória očakávaného úžitku	95
3. Prospektová teória.....	98
3.1 Základné postuláty prospektovej teórie.....	99
3.2 Vlastnosti a priebeh hodnotovej funkcie	102
3.3 Vážiaca funkcia	107
4. Kumulatívna prospektová teória ako teória poradového úžitku.....	110
4.1 Podstata kumulatívnych prospektov.....	110
4.2 Vzťah prospektovej teórie a teórie očakávaných úžitkov	114
4.3 Parametre funkcií v prospektovej teórii.....	114
4.4 Testovanie parametrov.....	118
4.5 Rozlíšiteľnosť a atraktívnosť	119
4.6 Čo priniesla prospektová teória.....	124
5. Námety na ďalší výskum.....	126

IV. ROLA EMÓCIÍ V ROZHODOVANÍ A EKONOMIC- KOM SPRÁVANÍ	
Vladimíra ČAVOJOVÁ.....	133
1. Úvod.....	133
2. Prospektová teória a emócie.....	137
2.1 <i>Funkcia subjektívnej hodnoty.....</i>	<i>138</i>
2.2 <i>Funkcia váženia.....</i>	<i>144</i>
3. Dva systémy rozhodovania.....	146
3.1 <i>Teória vplyvu emócií na rozhodovanie.....</i>	<i>147</i>
3.2 <i>Heuristika afektu.....</i>	<i>148</i>
3.3 <i>Heuristika „Aký mám z toho pocit? “.....</i>	<i>150</i>
3.4 <i>Pocity ako markery pozornosti.....</i>	<i>151</i>
4. Zjednotenie emócií a kognícií na úrovni mozgu.....	152
4.1 <i>Nervová afektívna teória rozhodovania.....</i>	<i>153</i>
5. Individuálne rozdiely v rozhodovaní.....	154
6. Záver.....	157
V. TAXONÓMIA SKLONOV K CHYBÁM	
Michal ŠINSKÝ.....	162
1. Od heuristik k sklonom k chybám.....	162
1.1 <i>Normatívne modely.....</i>	<i>163</i>
1.2 <i>Systematická chybovosť.....</i>	<i>164</i>
1.3 <i>Taxonómie sklonov k chybám.....</i>	<i>164</i>
2. Sklyny k chybám v ekonomickom a finančnom kontexte	
.....	169
2.1 <i>Necitlivosť na veľkosť vzorky.....</i>	<i>169</i>
2.2 <i>Informačná dostupnosť.....</i>	<i>174</i>
2.3 <i>Nadmerný optimizmus.....</i>	<i>182</i>
2.4 <i>Ilúzia kontroly.....</i>	<i>192</i>
3. Záver.....	198
ABSTRACTS.....	205