

Behaviorální ekonomie ve veřejné správě vybraných zemích EU a inspirace pro Českou republiku

Michaela Lobodová

Bakalářská práce
2020



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav regionálního rozvoje, veřejné správy a práva

Akademický rok: 2019/2020

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE (projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: Michaela Lobodová
Osobní číslo: M17188
Studijní program: B6202 Hospodářská politika a správa
Studijní obor: Veřejná správa a regionální rozvoj
Forma studia: Prezenční
Téma práce: Behaviorální ekonomie ve veřejné správě vybraných zemích EU a inspirace pro Českou republiku

Zásady pro vypracování

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Proveďte průzkum literárních pramenů a komparujte klasickou ekonomii s behaviorální.
- Definujte koncept nudge s akcentem na jeho aplikaci ve veřejné správě.

II. Praktická část

- Analyzujte a zhodnoťte využívání principů behaviorální ekonomie v rámci veřejné správy vybraných zemí EU.
- Na základě analýzy zpracujte návrh pro aplikaci poznatků behaviorální ekonomie ve veřejné správě v ČR.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: cca 40 stran
Forma zpracování bakalářské práce: Tištěná/elektronická

Seznam doporučené literatury:

- AKERLOF, George A. a Robert J. SHILLER. *Živočišné pudy: jak lidská psychologie řídí ekonomiku a proč je podstatná pro světový kapitalismus*. 1. vyd. Praha: Dokořán, 2010, 303 s. ISBN 978-80-736-3299-1.
HOLMAN, Robert. *Ekonomie*. 6. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2016, 696 s. ISBN 978-80-740-0278-6.
KAHNEMAN, Daniel. *Myslení: rychlé a pomalé*. 1. vyd. V Brně: Jan Melvil, 2012, 542 s. ISBN 978-80-872-7042-4.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Filip Kučera**
Ústav regionálního rozvoje, veřejné správy a práva

Datum zadání bakalářské práce: **6. ledna 2020**
Termín odevzdání bakalářské práce: **19. května 2020**

L.S.

doc. Ing. David Tuček, Ph.D.
děkan

RNDr. Pavel Bednář, Ph.D.
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním diplomové/bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk diplomové/bakalářské práce bude uložen na elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji diplomovou/bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – diplomovou/bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen připouští-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem diplomové/bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji,

1. že jsem na diplomové/bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
2. že odevzdaná verze diplomové/bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně

Jméno a příjmení:

.....
podpis diplomanta

ABSTRAKT

Bakalářská práce je zaměřena na behaviorální ekonomii a aplikování poznatků z této oblasti do veřejné správy a veřejných politik. Cílem teoretické části je zpracování literární rešerše zaměřené na téma behaviorální ekonomie a rozdílů mezi ostatními ekonomickými teoriemi. Dále je zde vysvětlen koncept nudge a jeho uplatnění ve veřejné správě. Cílem praktické části je analyzovat behaviorální týmy působící ve vybraných evropských zemích. V konečné fázi je navržen postup pro aplikaci zjištění v prostředí veřejné správy České republiky.

Klíčová slova

Behaviorální ekonomie, veřejná správa, veřejná politika, nudge, nudge jednotky

ABSTRACT

This Bachelor thesis contrentates on the behavioural economics and application of behavioral insights to the public administration and public policy. The aim of the theoretical part is to compile a literature research about behavioural economics and diffrents beetwen other economic theories. There are also an explanation of the Nudge concept and its application in public administration. Goal of the practical part is to analyze of the behavioural teams acting in selected European countries. In the final part of the thesis is designed the procedur for application of the finding to the public administration in the Czech Republic.

Keywords

Behavioral economics, public administration, public policy, nudge, nudge units

Mé obrovské poděkování patří vedoucímu mé bakalářské práce Ing. Filipu Kučerovi, který mi pomohl vybrat téma práce. Děkuji za vstřícnost, rady a odbornou kritiku, a také především za jeho čas, který mé práci věnoval.

„Abychom pochopili a mohli předvídat lidské chování, musíme se vypořádat s omezenou racionalitou. Tato omezení přitom nejsou ani v nejmenším zřejmá, ani dopředu nemůžeme vědět, kde leží.“ (H. Simon: Human Nature in Politics, 1985)

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

OBSAH

ÚVOD	9
CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE	10
I TEORETICKÁ ČÁST	11
1 EKONOMIE	12
1.1 VÝVOJ EKONOMICKÝCH TEORIÍ.....	12
1.2 EXPERIMENTÁLNÍ EKONOMIE.....	13
1.2.1 Online experiment.....	14
1.2.2 Randomizovaná zaslepená studie.....	14
2 BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE	16
2.1 VÝVOJ.....	16
2.1.1 „Stará“ behaviorální ekonomie.....	17
2.1.2 „Nová“ behaviorální ekonomie.....	17
2.1.3 Druhá vlna behaviorální ekonomie.....	19
2.2 OMEZENÁ RACIONALITA PODLE H. A. SIMONA A ROZHODOVÁNÍ.....	19
2.2.1 Chyby v rozhodování.....	20
2.2.2 Systémy myšlení podle Kahnemana.....	21
2.4 CÍL BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE.....	22
2.5 BEHAVIORÁLNÍ VEŘEJNÁ POLITIKA.....	23
2.5.1 Rozhodování ve veřejné politice.....	24
3 VEŘEJNÁ SPRÁVA A KONCEPT NUDGE	26
3.1 NUDGE JAKO ZPŮSOB USMĚŘOVÁNÍ.....	27
3.2 ARCHITEKTURA VÝBĚRU.....	27
3.3 VYTVOŘENÍ NUDGE UNIT.....	28
3.3.1 Proces vytvoření vhodného „postrčení“.....	29
3.3.2 Aplikování behaviorálních poznatků pomocí rámců EAST.....	29
II PRAKTICKÁ ČÁST	31
4 VYUŽÍVÁNÍ PRINCIPŮ BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE VE VEŘEJNÉ SPRÁVĚ	32
4.1 SUBJEKTY.....	32
4.1.1 Institucionální modely.....	34
4.2 BEHAVIORÁLNÍ VĚDA A ČR.....	34
4.2.1 Laboratoř experimentální ekonomie.....	35
4.2.2 Laboratoř Experimentální Ekonomie Masarykovy Univerzity.....	35
4.2.3 Centrum behaviorálních experimentů.....	35
4.2.4 EconLab.....	36
5 PŘEHLEDOVÁ ANALÝZA INSTITUCÍ V EU APLIKUJÍCÍCH BEHAVIORÁLNÍ EKONOMII	37

5.1	VELKÁ BRITÁNIE	37
5.1.1	Vznik týmu.....	37
5.1.2	Současnost.....	38
5.1.3	Projekty	39
5.1.4	Shrnutí.....	40
5.2	DÁNSKO	41
5.2.1	Projekty	41
5.2.2	Nudgeaton	42
5.2.3	Shrnutí.....	43
5.3	NIZOZEMÍ.....	44
5.3.1	Projekty	44
5.3.2	Shrnutí.....	46
5.4	RAKOUSKO.....	47
5.4.1	Projekty	47
5.4.2	Shrnutí.....	48
5.5	SLOVENSKO.....	49
5.5.1	Projekty	50
5.5.2	Shrnutí.....	51
5.6	ZÁVĚREČNÉ SHRNUÍ ANALÝZY INSTITUCÍ V EU APLIKUJÍCÍ BEHAVIORÁLNÍ EKONOMII.....	52
6	DOPORUČENÍ PRO ČR	54
6.1	VYTVOŘENÍ NUDGE UNIT V ČESKÉ REPUBLICCE.....	54
6.2	NÁVRH PILOTNÍHO PROJEKTU.....	56
6.2.1	Tvorba nudge na základě stanoveného postupu.....	57
6.2.2	Možnost využití části projektu	58
6.2.3	Závěr	58
	ZÁVĚR	59
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	60
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....	66
	SEZNAM OBRÁZKŮ	67
	SEZNAM TABULEK.....	68
	SEZNAM PŘÍLOH.....	69

ÚVOD

Behaviorální ekonomie není věda jen o ekonomii, důležitá je i psychologie. Z psychologie přebírá znalosti z oblasti lidského rozhodování. Rozhodují se lidé racionálně? Ne. Mnohdy se rozhodují jinak, než by se předpokládalo. Do rozhodování vstupují emoce, s čímž klasické ekonomické teorie nepočítají. Například si koupíme něco, aniž bychom maximalizovali svůj užitek. Behaviorální ekonomové často předkládají kreativní řešení problémů. Stačí malá změna, a lidské rozhodování je ovlivněno. Tyto změny jsou nenákladné, jednoduché, a přesto velmi efektivní.

Bakalářská práce se zabývá aplikováním poznatků z behaviorální ekonomie do veřejného sektoru – veřejné správy, prostřednictvím veřejných politik.

Teoretická část práce se zabývá popsáním vývoje ekonomických teorií, následuje seznámení s experimentální ekonomikou, a je zde vysvětlena podstata experimentů a využití tzv. randomizovaných kontrolovaných studií (RCT). Mnoho experimentů v behaviorální ekonomii je vytvořeno právě na základě randomizovaných kontrolovaných studií.

Dále se v teoretické části dostáváme přímo k behaviorální ekonomii, jejímu vývoji a dále i k behaviorální veřejné politice. Zde se dozvíme informace z psychologie, které jsou pro behaviorální ekonomii důležité – např. systémy myšlení a hodnotová funkce. V závěru teoretické části je popsán koncept nudge. Následně je popsáno vytvoření nudge unit, ze kterého vycházím v návrhové části této bakalářské práce.

V praktické části je nejdříve seznámeno s využitím poznatků z behaviorální ekonomie globálně – využívají jich organizace jako OECD, Evropské komise a Světová banka. Je popsán institucionální model týmů, tzn. možnost umístění týmu v centru vlády, nebo mimo ni.

Poté následuje provedená analýza pěti evropských vládních i mimovládních týmů aplikujících behaviorální ekonomii do veřejné správy a veřejné politiky. Zde jsou uvedeny i příklady jejich realizovaných projektů a experimentů.

V závěru bakalářské práce je sestaven návrh pro vytvoření nudge týmu a příklad projektů, kterými by se tým mohl zabývat.

CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

Cílem teoretické části bakalářské práce bude zpracování literární rešerše na stanovené téma. Následně budou tvořeny teoretická východiska pro zpracování praktické části bakalářské práce.

Cílem praktické části bakalářské práce bude vypracování analýzy současných evropských vládních i mimovládních behaviorálních týmů. Tato část bude vypracována na základě analýzy struktury jednotlivých týmů a analýzy dokumentů s informacemi o realizovaných projektech.

V závěru bakalářské práce budou formulována vhodná doporučení pro ČR zaměřená na vytvoření behaviorálního týmů a návrhu pilotního projektu, kterým by se tým mohl zabývat.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 EKONOMIE

Ekonomie je společenská věda, jeden z pohledů zkoumající naší společenskou realitu. Zabývá se společenskou realitou zvanou ekonomika, taktéž řečeno ekonomickou praxí. Ekonomie se dělí do dvou rovin – mikroekonomie a makroekonomie. O mikroekonomii se jedná, když zkoumaný ekonomický subjekt je např. občan, banka nebo firma. V další, „vyšší“ rovině zkoumání – ekonomie státu, už mluvíme o makroekonomii. (Švarcová, 2013, s. 4, 5)

1.1 Vývoj ekonomických teorií

Ekonomická teorie jako věda vzniká s nástupem kapitalismu, v Evropě již od 16. století, kdy se od této doby postupně vyvíjí různé koncepce. Počátky jsou označeny jako **merkantilismus**, tato teorie je zaměřená hlavně na obchod, ve kterém je viděno bohatství.

Od poloviny 17. století se ekonomické teorie zabývají především makroekonomii, tedy ekonomikou celého hospodářství, toto období se nazývá **Klasická ekonomie** nebo také Klasická škola. Prosazuje se nezasahování do ekonomie ze strany státu. Hlavní představitel je Adam Smith s publikací Bohatství národů. Poprvé se použil pojem „neviditelná ruka trhu“.

Poté následovala tzv. **Rakouská škola**, v poslední třetině 19. století. Zaměřena byla především na mikroekonomii a psychologii jednotlivce v hospodářství. Zde jsou začátky teorie mezního užitku.

V období konce 19. st. až do 30. let 20. st. mluvíme o **neoklasické ekonomii**, která vychází z klasické ekonomie. Neoklasická škola je jedním ze dvou směrů současné ekonomie. Stejně jako rakouská škola je zaměřená na mikroekonomii. Ekonomickou vědu se snaží matematizovat – do té doby byly tyto teorie vykládány pouze slovně. Vznikla teorie mezní produktivity a mezních nákladů a teorie celkové rovnováhy (Švarcová, 2013, s. 8), např. tržní rovnováha – vzniká v průsečíku křivky poptávky a křivky nabídky, zde se poptávané množství rovná množství nabízenému. V této situaci na trhu nevzniká přebytek ani nedostatek zboží. (Holman, 2016 s. 92). Mezi hlavní představitele patří např. Alfred Marshall a Vifredo Pareto.

Další ekonomický proud je **Keynesiánství**, podle představitele Johna M. Keynesa. Počátek ve 30. letech minulého století. Zabývá se hlavně úlohou státu v ekonomice a hospodářskou politikou. Dílo Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz zdůvodňuje potřebu působení

státu na straně poptávky – snižování nezaměstnanosti a mírnění dopadů hospodářských krizí.

O dvacet let později – v 50. letech vznikla teorie **Monetarismus**. Jedná se o opak keynesiánských zásahů státu do ekonomiky. Značí se samoregulační funkcí peněz v ekonomice. Monetaristická koncepce je druhým hlavním proudem soudobé ekonomické teorie. Na tyto dva proudy navazují novodobí neokeynesiánci a postkeynesiánci, a škola racionálních očekávání. (Švarcová, 2013, s. 9)

Obecná představa o ekonomii a způsobu rozvíjení od svého vzniku (publikací knihy A. Smithe v r. 1776) až dodnes, je věda, která čerpá z teoretických úvah a pozorování reálného světa, a hlavně kombinací těchto dvou metod. (LEE, ©2010)

Podle Thaler (2017, s. 19) ekonomické předpoklady nejsou zcela perfektní a obsahují chyby:

- problémy optimalizace jsou většinou tak složité, že je lidé nedokáží vyřešit – nevědí, jak se rozhodnout,
- a názory, podle kterých se lidé rozhodují, nejsou objektivní.

Data získávaná z reálného světa jako taková většinou neumožňují dostatečně testovat předkládané teorie. A to, protože efekty a změny reálných dat se nedějí za podmínek „ceteris paribus“ = za jinak stejných podmínek. Podmínky v reálném životě nejsou nikdy stejné. A tak reálná data málokdy opravdu testují efekty předvídané teorií, z důvodu častých změn. Proto v dnešní době ekonomický výzkum nejvíce spoléhá na experimentování. Tato oblast se nazývá experimentální ekonomie. (LEE, ©2010)

1.2 Experimentální ekonomie

V současné době je experimentální ekonomie jednou z nejdynamičtěji se vyvíjejících oblastí ekonomické teorie. Závěry této ekonomie jsou postaveny na významné míře právě na experimentech prováděných v ekonomických laboratořích, tím jsou myšleny získaná data z laboratorních experimentů. (LEE, ©2010)

Experimentální ekonomie se vyvíjí od 50. let minulého století. Mezi výhody patří možnost pokusy opakovat, a také kontrola všech okolností, které mají vliv na rozhodování. Laboratorní pokusy slouží ke zjištění, jak osoby reagují na změny výchozích podmínek a jak se chovají v situacích, které se odehrávají v různém prostředí. Miroslav Zajíček, ředitel pražské Laboratoře experimentální ekonomie řekl: „*Laboratoř může poukázat na*

nerobustnost některých teorií, tedy na jejich citlivost na výchozí předpoklady.“ Experimenty poukazují na omezenou pozornost a sebekontrolu jedince. Výsledky experimentů pomáhají realističtěji modelovat lidské rozhodování. Na rozhodování může mít vliv např. netrpělivost.

O experimentální ekonomii již na konci 40. let 20. st. přemýšlel americký ekonom Edward Chamberlin, profesor Harvardovy univerzity. Experimentoval se svými studenty. Rozdělil je na dvě skupiny, které představovaly nabídku a poptávku. Každý znal pouze svou cenu, za kterou byl ochoten prodat nebo koupit. Obě skupiny měli najít, co nejvhodnějšího obchodníka. Z výsledku pokusu vycházelo, že průměrná cena, při které se účastníci dohodli obchod uskutečnit, byla jiná než rovnováha podle neoklasické teorie trhu.

Při zkoumání lidského chování v laboratořích dochází k menším chybám než u teoretického modelování. Nevýhodou ale je, že chování v laboratoři nemusí vždy odpovídat realitě. (Finmag, ©2010)

1.2.1 Online experiment

Online experimenty jsou pokusy, které simulují skutečná rozhodnutí zúčastněných osob. Zaměřují se na měření možností chování lidí v reálném světě nebo mechanismy, na kterých je založeno chování, např. porozumění nebo důvěra. O online experimentu můžeme říct, že je to takový „svět v simulaci“. Online experimenty se dají využít např. ve veřejných politikách, kdy výsledky z online experimentů podporují tvůrce politik.

Mezi výhody online experimentů patří:

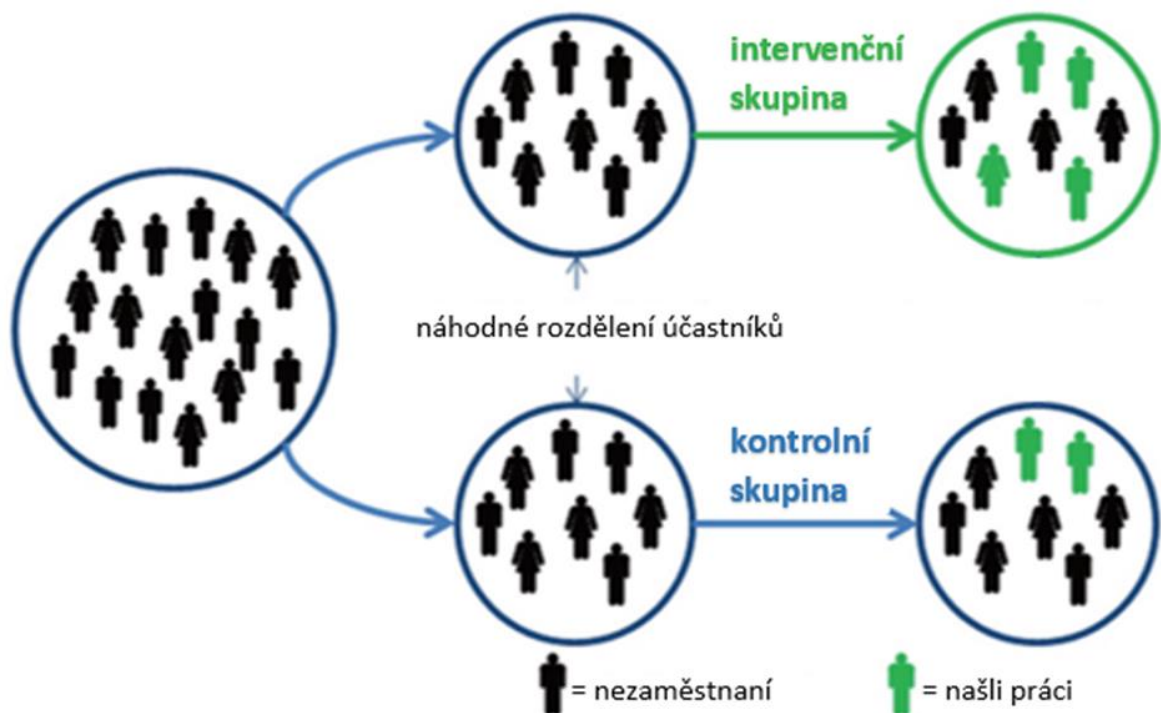
1. Větší flexibilita – Online laboratoř umožňuje vědcům určit přesně takové prostředí a možnosti, které ke zvolenému experimentu potřebují.
2. Rychlost – Experimenty jsou snadno nastavitelné a funkční. Pokud jsou testy účastníky prováděna online, data mohou být shromažďována během několika dnů nebo týdnů.
3. Více dat – Laboratoře k online experimentům umožňují shromažďování více dat. (The Behavioural Insights Team, ©2020)

1.2.2 Randomizovaná zaslepená studie

Zkratka RCT vychází z anglického názvu Randomised controlled trials – v češtině randomizovaná zaslepená studie. RCT se používá hlavně v lékařství, mezinárodním rozvoji

a internetových podnicích, v současnosti se využívá i ve veřejné politice – aby tvůrci politik mohli testovat, které intervence jsou neúčinnější. Zaslepená studie je taková, ve které účastník nepozná, zda patří do skupiny A nebo B. (The Behavioural Insights Team, ©2013)

Na obrázku níže vidíme příklad RCT. Můžeme si představit např. projekt, jehož cílem bude pomoc najít práci uchazečům o zaměstnání – program „zpět do práce“. Testovaná populace je rozdělena náhodně do dvou skupin. Jedna ze skupin je zapojena do programu – intervenční skupina. Druhá skupina – kontrolní skupina, do programu zapojena není, dostane jen obvyklou podporu. Zeleně označení získali zaměstnání. Experiment ukazuje, že práci našlo více jednotlivců ze skupiny, která byla zapojena do programu. (Haynes, ©2012, s. 4)



Obrázek 1 Příklad využití RCT ve veřejné politice (Haynes, ©2012, s. 4)

2 BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE

„Behaviorální ekonomie je zajímavější a zábavnější než klasická ekonomie. Je to věda, která skutečně někam vede“ (Thaler, 2017, s. 22)

Behaviorální ekonomie je relativně nový obor běžné ekonomiky. Z velké části se zabývá odchylkami lidského chování, s využitím poznatků z dalších vědních disciplín, například psychologie, sociálních věd a neurovědy. Behaviorální výzkum objasňuje lidské chování prostřednictvím sociálních preferencí, heuristiky a norem, z nichž jsou konstruovány nové modely chování. (Exploring Economics, ©2016) Od klasické ekonomie se behaviorální ekonomie liší tím, že nepředpokládá, že jsou lidé racionální. Právě naopak, zkoumá naši iracionalitu a odhaluje to, co skutečně ovlivňuje naše rozhodnutí a jednání. (CBEN, ©2018a)

Je to věda, která je nyní na vzestupu, a její příznivce dnes najdeme na většině nejlepších univerzit po celém světě. Behaviorální ekonomové a odborníci na lidské chování se zapojují i do sféry veřejné politiky. V roce 2010 britská vláda zřídila Behaviorální tým a inspirovala tím ostatní země, které taktéž zakládají speciální útvary s cílem zapojit do státní politiky poznatky dalších společenských věd. Připojují se i firmy, které si jsou vědomy, že pochopení lidského chování je pro úspěšné podnikání velmi důležité. (Thaler, 2017, s. 23)

2.1 Vývoj

„Základem politické ekonomie a obecně vzato i každé společenské vědy je evidentně psychologie. Věřím, že přijde den, kdy budeme schopni odvodit zákony společenských věd z psychologických principů.“ Vilfredo Pareto, 1906

Snaha začlenit psychologické prvky do ekonomických modelů není nová. S pojmem behaviorální ekonomie se ale setkáváme až v 80. letech minulého století. (Levine, s. 78) V posledních několika desetiletích došlo k obrovskému pokroku ve spojitosti dvou vědních oborů – ekonomie a psychologie. Hlavní oblast psychologie, ze které ekonomové začali čerpat, je rozhodování. (Shafir, 2013 s. 78)

Poprvé se téma Behaviorální ekonomie dostalo mezi veřejnost v říjnu roku 1985 na konferenci v Chicagské univerzitě. Podpůrci behaviorální ekonomie prezentovali své studie, aby poukázali na důležitost psychologických prvků v ekonomii. Studie byly zaměřené na porušování ekonomických principů. Jeden z mluvčích konference se snažil

vyvrátit názor, že: „*Ekonomická teorie, musí být ze zásady založena na racionalitě.*“ Dle něj existuje mnoho teorií založených na chování, které nelze označit jako racionální. Jako příklad vzpomněl klasickou spotřebitelskou teorii, při které spotřebitel v reakci na změnu ceny reaguje novou kombinací zboží a služeb. V návaznosti vyhodnotil předpoklad, že všichni spotřebitelé mají stejnou hodnotovou funkci, jako mylný a vedoucí k různým předpovědím neshodujících se s fakty. (Thaler, 2017, s. 159)

Vývoj behaviorální ekonomie je rozdělen do tří fází.

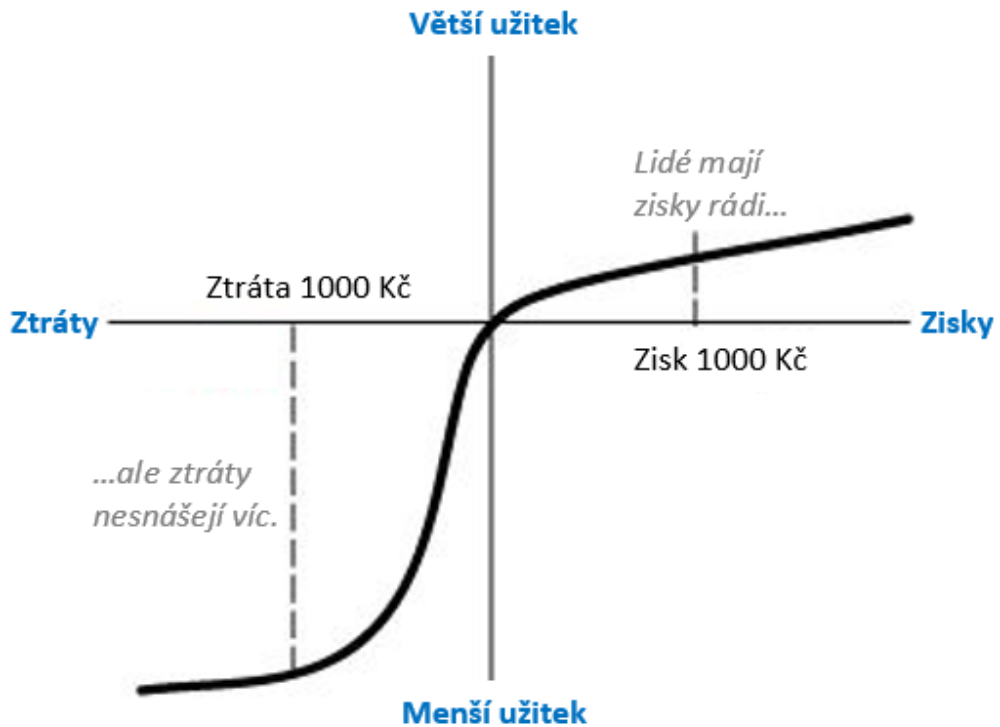
2.1.1 „Stará“ behaviorální ekonomie

Je období kdy, již v 60. letech minulého století byla snaha o začlenění psychologických poznatků do ekonomie. V roce 1978 získal Herbert Simon Nobelovu cenu za ekonomii za výzkum v procesu rozhodování v ekonomických organizacích, a tím významně přispěl do ekonomické vědy. Jeho teorie a postřehy o rozhodování v organizacích se velmi dobře vztahují na systémy a techniky plánování, rozpočtování a kontroly, které se používají v moderním podnikání a veřejné správě. Například jeho zájem o zjednodušení a pochopení složitých rozhodovacích situací ho v počátečním stádiu přivedlo k problému s rozpadem složitých systémů rovnic. Jeho studie „kauzálního řádu“ v takových systémech byly obzvláště důležité. Moderní ekonomika podnikání a administrativní výzkum jsou do značné míry založeny na Simonových myšlenkách. (Nagatsu, 2015, s. 444 a The Nobel Prize, ©2020)

2.1.2 „Nová“ behaviorální ekonomie

Prospect theory, česky Teorie vyhlídek z roku 1979, za kterou stojí tvůrci Daniel Kahneman a Amos Tversky se stala zakládající teorií behaviorální ekonomiky. Úspěch teorie povzbudil řadu ekonomů k zpochybnění standardních modelů racionálního výběru. Například k teorii spotřebitelské volby začlenil aspekty chování spotřebitele. Rok 1984 Kahneman označuje za počátek behaviorální ekonomie. (Nagatsu, 2015, s. 446)

Níže na grafu hodnotové funkce, která byla definována v Teorii vyhlídek, vidíme, že křivka ztráty je příkřejší než křivka zisku – klesá rychleji, než funkce zisku stoupá. Ztráta na nás působí více než to, jakou máme radost při stejně velkém zisku. Můžeme říct, že ztráta ovlivní naše emoce asi dvakrát více ve srovnání se ziskem a radostí. (Thaler 2017, s. 45)



Obrázek 2 Hodnotová funkce (Thaler, 2017, s. 42)

O rozvoj behaviorální ekonomiky se zasloužily i dvě fundace - Nadace Sloan a RussellSage Foundation, a to prostřednictvím finanční podpory programu behaviorální ekonomiky v letech 1984 až 1992. (Nagatsu, 2015, s. 446)

Významný současný psycholog Daniel Kahneman je taktéž držitelem Nobelovy ceny. Cenu získal v roce 2002 za propojení znalosti z psychologické vědy do ekonomie, čímž vytvořil základy nové oblasti výzkumu. Kahnemanova hlavní zjištění se týkají rozhodování za nejistoty, kde prokázal, jak se lidská rozhodnutí mohou systematicky lišit od těch, která předpovídá standardní ekonomická teorie. Spolu s Amosem Tverským formuloval teorii vyhlídek jako alternativu, která lépe odpovídá pozorovanému chování. Kahneman také objevil, jak může lidský úsudek vzít heuristické zkratky, které se systematicky odchyľují od základních principů pravděpodobnosti. Jeho práce inspirovala novou generaci výzkumných pracovníků v oboru ekonomie a financí, aby obohatili ekonomickou teorii využitím poznatků z kognitivní psychologie do vnitřní lidské motivace. (The Nobel Prize, ©2003)

2.1.3 Druhá vlna behaviorální ekonomie

Druhá vlna behaviorální ekonomie je označována vznikem Cumulative prospect theory (rok 1992) - aktualizovaná verze Teorie vyhlídek, do které Kahneman a Tversky přidali dva modely:

- časové preference,
- sociální preference. (Nagatsu, 2015, s. 446)

V roce 2017 získal Nobelovu cenu Richard H. Thaler, americký profesor behaviorálních věd a ekonomie. Začlenil psychologicky realistické předpoklady do analýz ekonomického rozhodování. Zkoumáním důsledků omezené racionality, sociálních preferencí a nedostatku sebekontroly ukázal, jak tyto lidské vlastnosti systematicky ovlivňují individuální rozhodnutí i tržní výsledky. Tyto výzkumy přispěly k propojení ekonomické a psychologické analýzy individuálního rozhodování. Jeho empirická zjištění a teoretické poznatky přispěly k vytvoření nové a rychle se rozvíjející oblasti behaviorální ekonomiky, která měla hluboký dopad na mnoho oblastí ekonomického výzkumu a politiky. (The Nobel Prize, ©2017)

2.2 Omezená racionalita podle H. A. Simona a rozhodování

Omezená racionalita nebo také ohraničená racionalita je teorie Herberta A. Simona. Vznikla v roce 1961 a jejím základem je tvrzení, že se jedinec:

- není schopen ve většině případů rozhodnout optimálně
- a jeho rozhodnutí je spíše uspokojivé než dokonalé. (IPM, ©2015)

Simon tedy tímto zpochybňuje jeden z předpokladů ekonomické teorie, podle kterého se domácnosti rozhodují pomocí optimalizace – ze všech statků a služeb si vyberou ty nejlepší, které si mohou dovolit, a své rozhodnutí činí podle racionálního očekávání. (Thaler, 2017, s. 19) Narozdíl od této představy, teorie omezené racionality tvrdí, že člověk nutně nemusí hledat optimální řešení, dokud jej nenalezne, ale proces ukončí ve chvíli, kdy najde uspokojivé řešení. (IPM, ©2015)

Simon popisuje model člověka ekonomického (homo economicus) jako bytost s nadpřirozenou schopností nepředstavitelně komplexních výpočtů pravděpodobností. Model subjektivně očekávaného užitku předpokládá, že člověk zváží v jednom uceleném pohledu všechny možnosti, které má. Rozumí souboru alternativ, které má k dispozici

nyní, ale i v budoucnosti. A také rozumí následkům plynoucím z každého rozhodnutí. (Prohuman, ©2011)

Předpoklady rozhodování dle teorie „omezené racionality“:

1. lidské vědění je nekompletní a roztržité,
2. nemůžeme zvážit mnoho důsledků svých činností,
3. nemůžeme myslet na příliš mnoho věcí najednou,
4. nemůžeme si pamatovat vše,
5. jednáme na základě rutiny, zvyku a konzervatismu,
6. žijeme v omezujícím organizačním prostředí.

Dle toho je lidská nedokonalost a omezenost přirozená a musí se s ní počítat. (Prohuman, ©2011)

2.2.1 Chyby v rozhodování

Z psychologického hlediska je jasné, že se lidé nerozhodují racionálně. Thaler (2017, s. 19, 20) pro vysvětlení používá dvě skupiny osob s označením „Econs“ a „Humans“. Econs jsou osoby uvažující čistě ekonomicky. Humans jsou ostatní lidé, kteří při rozhodování mají omezené informace, jsou omezení logikou a do rozhodování jsou zapojeny i jejich emoce.

Lidé se tudíž při rozhodování nechovají tak, jak by se předpokládalo na základě racionálního ekonomického modelu. Při rozhodování si pomáhají intuitivními postupy neboli heuristikami. Použití intuice, ale znamená výskyt předvídatelných chyb. (Thaler, 2017, s. 34, 56)

Thaler tvrdí že, podle psychologů se z praktických zkušeností dokážeme učit, za předpokladu splnění dvou podmínek, a to častého procvičování a okamžité zpětné vazby. Malé věci, které děláme často, se naučíme dělat správně. Ale ve chvíli, kdy přijde na řadu např. výběr bydlení, hypotéky, zaměstnání nebo penzijního spoření, nemáme dostatek praxe nebo možností učit se (2017, s. 59). V případě spoření, kdy se jedná o tzv. racionální optimalizační rozhodnutí, je míra úspor u jednotlivých osob různá. V závislosti nad těmito přístupy ke spoření jsou mezi lidmi, kteří odcházejí do důchodu, velké finanční rozdíly. (Akerlof, Shiller 2010, s. 168)

Proč tyto chyby v rozhodování vznikají jsou dále popsány v následující kapitole.

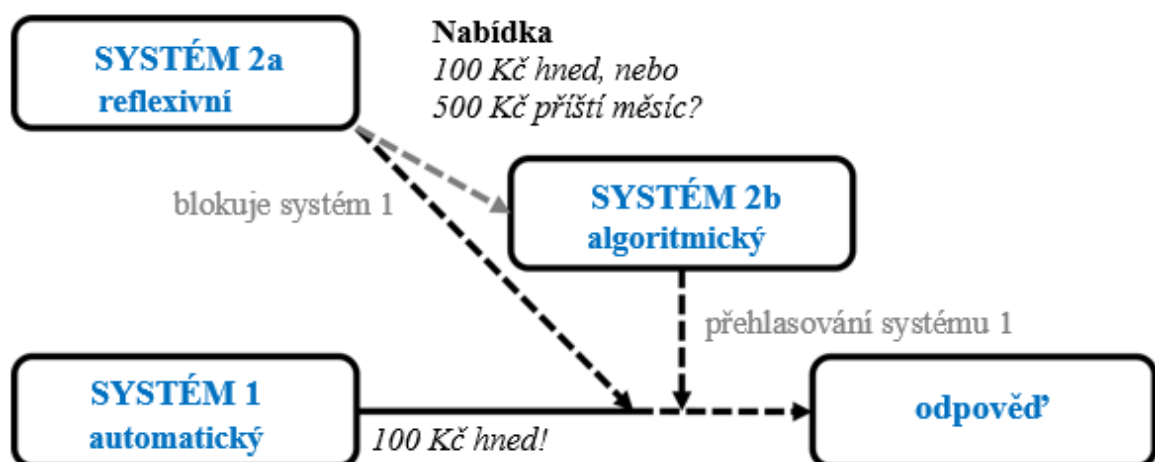
2.2.2 Systémy myšlení podle Kahnemana

Významnou myšlenkou v rozhodování je teorie dvou systému myšlení. V psychologické literatuře se tyto dva různé systémy myšlení nazývají Systém 1 a Systém 2. První systém je intuitivní, je popisován jako rychlý, automatický a nenáročný. Druhý je propracovanější systém uvažování, spolehlivější a časově náročnější (Kahneman, 2012, s. 27). Behaviorální ekonom Richard Thaler (a Sunstein 2008, s. 19) tyto systémy nazývá automatický a reflexivní.

Tabulka 1 Popis systémů myšlení (Thaler a Sunstein, 2008, s. 20 a Kahneman, 2012, s. 26)

Systémy myšlení	Systém 1	Systém 2
Název podle Thalera	Automatický systém	Reflexivní systém
Dělení podle Kahnemana	Rychlé myšlení	Pomalé myšlení
Popis	Instinktivní reakce	Vědomá myšlenka
Příklad	Pochopení jednoduchých vět	Parkování na úzkém místě

I když nám rychlé myšlení dokáže spoustu věcí usnadnit a ušetřit tak čas v rozhodování, dochází u něj k systematickému zkreslování a chybám v úsudku, a to se nám naopak může poměrně dost prodražit. Naše intuice je mnohdy vytvářena na základě nedostatečných informací. Proto bychom měli pomalému myšlení dát větší prostor a tím věci více promýšlet, objevit relevantní informace a na jejich základě se orientovat. (Kahneman, 2012, s. 444)



Obrázek 3 Systémy myšlení (OECD, 2019, s. 84)

Na obrázku 3 je popsána funkce systémů na příkladu rozhodování a časové preference.

2.3 Aplikace behaviorální ekonomie v praxi

Behaviorální poznatky vznikají z experimentů behaviorální vědy, při kterých se zkoumají účinky psychologických, sociálních, kognitivních a emočních faktorů na ekonomická rozhodnutí jednotlivců a institucí. Tyto poznatky odkazují na řadu teorií a empirických zjištění o formování skutečného chování člověka v reálné světě. (Mols, Haslam, 2015, s. 92)

Poznatky se dále používají k testování účinnosti plánované politiky vůči určitému cíli. Pro behaviorální ekonomy jsou experimenty vhodnou metodou k porovnání různých možností v politice. Behaviorální tým ve Velké Británii, který pracuje pro vládu, vypracoval pokyny pro veřejné orgány, aby mohly provádět místní experimenty. To znamená posun směrem ke konkrétním situacím jako výchozímu bodu pro politiky. (Mols, Haslam, 2015, s. 82)

Dosavadní používání behaviorálních poznatků spočívá v podpoře lidí, aby se učili lépe rozhodovat, a to nejen prostřednictvím konceptu „nudge“ neboli šouchnutí. (Thaler a Sunstein, 2008, s. 13)

Uplatnění behaviorálních poznatků lze rozšířit na řadu odvětví, včetně:

- zdravotní péče,
- vzdělávání,
- politiky nezaměstnanosti,
- úspor,
- a důchodů. (Thaler, 2017, 327)

2.4 Cíl behaviorální ekonomie

Cílem behaviorální ekonomie je získat více znalostí o lidském rozhodování a také lépe informovat a politicky vyjádřit sociální jevy – jako jsou rozhodnutí o financování, investice do penzijního spoření, zdravotní péče, vzdělávání. To znamená, že by se jednání, které se nepovažuje za ekonomicky racionální, mělo postupně snižovat. A to pomocí drobných změn, které vedou lidi k tomu, aby se rozhodli jako by neexistovala žádná omezená racionalita. Předpokládá se, že lidé sami upřednostňují tato zařízení a tato rozhodnutí ve srovnání s těmi, která jsou řízena omezenou racionalitou. Richard Thaler a

Cass Sunstein chápe takové přístupy jako liberální paternalismus. Liberální paternalismus se liší od čistého paternalismu, protože možnosti nejsou omezeny. Místo toho je architektura výběru změněna ve prospěch preferovaného výsledku. (Exploring Economics, ©2016)

2.5 Behaviorální veřejná politika

Veřejná politika jsou aktivity a rozhodnutí vlády nebo jiných aktérů, které ovlivňují život společnosti. V praxi se jedná o preventivní nástroje předcházení a řešení konfliktů. Ve vztazích mezi lidmi a např. penězi, právem, kulturou – se individuální zájmy prolínají se zájmy jiných občanů, sociálních skupin, korporací, a států. Veřejná politika je věda týkající se zkoumání procesů tvorby politiky. Řeší obsahy politik a jejich důsledky a účinky. (Potůček, 2015, s. 6)

Ve veřejných politikách je nutné hledat nové způsoby řešení problémů tím, že pochopíme, jak se lidé rozhodují, nebo kde dělají chyby. Veřejné politiky ve 21. století musí být založeny na datech a testování. (Zíka, Houdek ©2017) Při experimentální činnosti v oblasti behaviorální ekonomie a veřejné politiky je nutné dělat kompromisy a diskutovat o pravidlech testování z ekonomického a psychologického hlediska. Při vytváření veřejných politik si tvůrci behaviorálních intervencí musí být vědomi toho, že to, co bylo úspěšně odzkoušeno na malém vzorku, nemusí ve výsledku fungovat globálně, a proto je nutné vytvářet takové behaviorální politiky, které budou mít dlouhodobý efekt, budou se průběžně sledovat a kontrolovat. (CBEN, ©2018b)

Behaviorální veřejná politika vychází z behaviorální ekonomie a je to pro nás novější oblast. Jako příklad začlenění behaviorální ekonomie do veřejné politiky si můžeme uvést např. Thalerův systém „Ušetři zítra víc“. Je to systém penzijního spoření v USA. Zaměstnanec má v pracovní smlouvě uvedeno, že mu bude automaticky určitý podíl ze mzdy odváděn do penzijního spoření. Jestliže zaměstnanec nebude souhlasit, může kdykoliv odstoupit. (Thaler a Sunstein, 2008, s. 103)

Thaler a Sunstein (2008, s. 104, 105) uvádí vývoj penzijního spoření následovně – v minulosti se lidé o spoření na stáří nezajímali, protože se nedoživali příliš vysokého věku. Pakliže se dožili pokročilého věku, spoléhali na rodinu – finančně se o ně staraly jejich děti. Ve dvanáctém století v kombinaci se zvyšující se délkou života a s geografickým rozptýlením rodin, jsou lidé nuceni začít myslet o zajištění vlastního příjmu

ve stáří a nespolehat v tomto smyslu na rodinu. V roce 1998 vznikl Bismarckův program sociálního zabezpečení a začali vznikat první penzijní programy.

Podle Thalera a Sunsteina (2008, s. 112) díky automatickému zapsání do penzijního programu začne mnohem více mladých zaměstnanců spořit dříve, než kdyby byla registrace ponechána na nich. Tedy narozdíl od situace, kdy zaměstnanec musí souhlasit s penzijním spořením (účast na spoření není automatická) se pojištěnými stane mnohem méně osob.

Program „Ušetří zítra víc“ je založen v propojení s psychologickými prvky:

- lidé ví, že by měli spořit více, plánují spořit více, ale nikdy to neudělají,
- omezení žádoucí sebeovládání se přijmou snáze, pokud se budou dívat v budoucnu (odkládání něčeho na později),
- strach ze ztráty – nižší peněžní příjem, z důvodu odvodu na spoření,
- peněžní iluze – změna peněžní hodnoty v čase,
- a setrvačnost. (Thaler a Sunstein, 2008, s. 112)

Standartní ekonomická teorie o spoření na důchod říká, že lidé si spočítají, jaké budou mít příjmy za svůj pracovní život a kolik budou potřebovat ve svém důchodovém věku – a podle toho ušetří tolik, aby byli spokojeni i v budoucnu. (Thaler a Sunstein, 2008, s. 104)

Použití behaviorální ekonomie při tvorbě právních předpisů a řízení veřejné správy je posledním trendem v oblasti veřejné politiky. Za posledních 10 let byla vytvořena řada právních předpisů a strategií vycházejících z behaviorální ekonomie. (Lexperanto, ©2014)

2.5.1 Rozhodování ve veřejné politice

Náš život se skládá z nespočtu rozhodnutí. Ale ne vždy o tom přemýšlíme, jak už jsme se dozvěděli ze dvou systémů myšlení, nebo omezené racionality. Je tomu tak i ve veřejné politice či správě. Můžeme tedy říci, že jak mnoho našich osobních rozhodnutí, tak i rozhodnutí ve veřejné politice jsou rutinní povahy. Vyplývá to z běžných osobních i institucionálních návyků, z rámce společenských konvencí a stereotypů. (Potůček, 2016, s. 107)

Rozhodování za předpokladu existence dvou odlišných pojetí veřejné politiky:

- **Pojetí 1** - Můžeme nazvat, jako společnost řízenou rozumem. Vychází z teze marxismu – o možnosti pochopit a využít mechanismy společenského pohybu. Bere v úvahu předpoklad o lidských rozumových kapacitách. Sází na rozum, expertízu a vědecké poznání. Odpovídá na otázku: „Co je nejlepší pro společnost?“
- **Pojetí 2** - Vidí společnost kriticky – společnost s omezenými informacemi. Tento přístup je založen na uplatnění dvou konceptů:
 - Koncept omezené racionality – Omezenost v dostupnosti informací, zvoleném způsobu uvažování a čase. Tyto omezení mohou zásadně ovlivnit výsledek celého rozhodovacího procesu.
 - Koncept inkrementality politického procesu – Tvůrci politiky začnou mezi sebou vyjednávat a řešit veřejně politický problém, až po jeho objevení. Rozhodování vychází z preferencí aktérů, bere v úvahu jejich sociální interakce. (Potůček, 2016, s. 107)

3 VEŘEJNÁ SPRÁVA A KONCEPT NUDGE

Nudge můžeme označit jako funkci snažící se ovlivnit lidský předvídatelný úsudek, volbu nebo chování. Individuální i společenské rozhodování je spjaté s překážkami, jako je například nemožnost jednat racionálně ve svých vlastních zájmech. Nudge tyto hranice, předsudky, rutiny a návyky využívá jako nedílnou součást svých pokusů. (Hansen, 2016, s. 158)

Kromě toho lze nudge považovat za systematický vývoj, testování a implementaci otřesů založených na důkazech, kde se odborníci spoléhají na psychologické teorie, jako jsou teorie duálních a trojitých procesů, a využívání experimentálních metod pro hodnocení účinku a politiky.

Hlavním nástrojem realizace veřejných úloh státu je veřejná správa. (Potůček, 2016, s. 23) Tvůrci politik mohou k dosažení cílů veřejné politiky použít různé způsoby správy:

- hierarchie
- trhy,
- a sítě – média.

V poslední době však bylo zjištěno, že „přesvědčování“ představuje zřetelný čtvrtý způsob řízení. Tento čtvrtý způsob řízení je zaměřen spíše na ovlivnění jednání tím, že vnáší strach ze sankcí za nedodržování předpisů s cílem maximalizovat finanční zisky. Jedním ze způsobů, jak se vlády snaží přesvědčit občany je „sociální marketing“. Hlavním problémem je však to, že kampaně v oblasti sociálního marketingu jsou nákladné, a to může vysvětlovat proč se některé vlády přiklonily k levnějšímu způsobu ovlivňování – „nudge“. (Mols, Haslam, 2015, s. 81)

Méně nákladný způsob ovlivňování = nudge. nebo tzv. pošťouchnutí/postrčení, tak jak ho formulovali Thaler a Sunstein, se stalo nejvýznamnějším příkladem aplikování behaviorálních poznatků do veřejné politiky. Vláda ve Velké Británii v roce 2010 vytvořila tým Behavioral Insights Team (BIT). Tento tým (také označován jako „nudge unit“) začleňuje nudge do praxe, např. pro podporu zdravějšího životního stylu, nebo pro zvýšení dodržování termínu splatnosti daní. BIT studuje a využívá vzorce chování pro informovanější tvorbu politik a zlepšené vládní služby. Od té doby se v mnoha zemích šíří formální i neformální „nudge“ skupiny, které aplikují tento koncept myšlení ke zlepšení výsledků. (Mols, Haslam, 2015, s. 82)

3.1 Nudge jako způsob usměrňování

Myšlenka, že by vlády měly používat vlivy na chování občanů, je nová. Vlády stále více používají skryté marketingové techniky k tomu, aby občany přiměly ke konkrétním rozhodnutím. V tomto smyslu definují Thaler a Sunstein „šťouchnutí“ následovně:

„Je to jakýkoli aspekt architektury výběru, který mění chování lidí předvídatelným způsobem, aniž by zakazoval jakékoli možnosti nebo významně měnil jejich ekonomické pobídky.“ (Mols, Haslam, 2015, s. 83)

Tento pohled povzbudil přesvědčení, že tvůrci politik mohou a mají právo pracovat s těmito sklony k dosažení lepších výsledků. V praxi se to provádí změnou architektury výběru, kdy lze docílit, aby lidé intuitivně nebo nemyslitelně si zvolili možnosti, které přináší optimálnější výsledky.

Kontext nudge lze pochopit tak, že lidé jsou pošťuchováni k rozhodování, které považujeme za žádoucí. Nudge ovlivňuje chování lidí, ale zároveň nezakazuje jakoukoliv možnost volby. (Mols, Haslam, 2015, s. 84)

Výhody „šťouchnutí“ jsou:

- nejprve je testováno na malém vzorku,
- nízké náklady,
- vede ke značným efektům. (Zíka, Houdek, ©2017)

3.2 Architektura výběru

V roce 2008 byla vydána kniha Nudge. Celý český název je *„Šťouch: jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí“*. Jedná se o koncept architektury výběru, což představuje myšlenku, že malá vylepšení v prostředí pro výběr, mohou výrazně ovlivnit naše rozhodnutí. Navrhování prostředí pro výběr způsobem, který pracuje v souladu s lidskou psychologií, můžeme podnítit k lepším rozhodnutí – rozhodnutí, která by jednotlivci učinili, kdyby měli neomezené kognitivní schopnosti a žádné problémy se sebeovládáním. (Thaler a Sunstein, 2008, s. 3)

Behaviorální vědu můžeme také označit pojmem „nudge thinking“. Nudge znamená změnu v „architektuře výběru“ se snahou o ovlivnění lidského rozhodnutí. Akademický výzkum poskytl silné teorie o rozhodování lidí a tyto teorie prokázaly dopad na reálné prostředí po celém světě. Ukazuje se, že lidé jsou často zaneprázdnění, rozptýlení a

sociálně motivovaní. V důsledku toho jsou naše rozhodnutí často výsledkem podvědomých, neracionálních vlivů. Jako příklad si můžeme představit situaci, kdy jsme si vědomi, že naši sousedé recyklují odpad, a tím vzniká větší pravděpodobnost, že začneme recyklovat také. (Thaler, 2017, s. 34)

3.3 Vytvoření nudge unit

APPLES je mnemotechnická pomůcka navržená anglickým behaviorálním týmem, která uvádí šest klíčových faktorů úspěchu pro vznik, vývoj a efektivitu unit – týmu zaměřeného na aplikování behaviorálních poznatků do praxe. Apples je složeno z anglických slov administration, politics, people, location, experimentation a scholarship. V tabulce níže je přesněji definováno. (The Behavioural Insights Team, ©2015)

Tabulka 2 Apples (The Behavioural Insights Team, ©2015)

A = administartion	administrativa	Důležitost veřejné správy. V týmu musí být lidé, kteří rozumějí vládě, a kteří vědí, jak dostat věci do „systému“.
P = politics	politika	V začátcích fungování týmu je důležité mít politickou podporu. BIT měl podporu od Tajemníka kabinetu i předsedy vlády.
P = people	lidé	„Tým není nic bez svých lidí.“ Zde patří např. schopnost řídit a kontrolovat tým.
L = location	umístění	Záleží na tom, kde se nacházíte = být fyzicky blízko k politickým sponzorům a upevňovat vazby.
E = experimentation	experimentování	Testování jako nástroj k prokázání účinnosti behaviorálních poznatků.
S = scholarship	vzdělanost	Vedle administrativních vazeb jsou nezbytné i spojení s akademickou půdou. Znalost a schopnost aplikovat behaviorální vědeckou literaturu, a schopnost provádět randomizované kontrolované pokusy nelze bez odborného školení a odborných znalostí.

Pro nudge units je tedy důležité, co nejlépe využívat stávajících znalostí ve veřejné správě, spojovat různé poznatky a odborné znalosti (k nalezení účinných politických řešení) a být flexibilní, aby vyhovovali různým administrativním a politickým potřebám. (The Behavioural Insights Team, ©2015)

3.3.1 Proces vytvoření vhodného „postrčení“



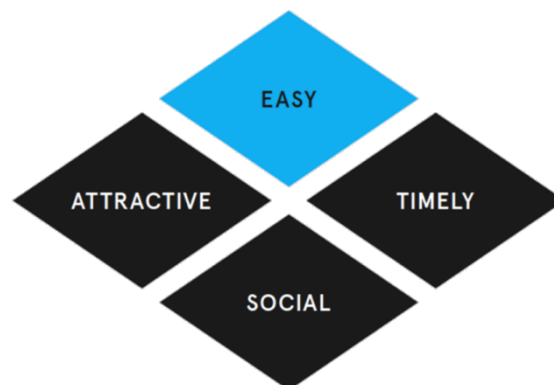
Obrázek 4 Proces vytvoření „postrčení“ (BVA, ©2017)

Na obrázku 4 je ukázán proces tvoření „postrčení“. Nudge units nejdříve **zkoumají** prostředí k nalezení a pochopení problému, či překážek. Dále **vytváří** taková postrčení, kterými budou překážky odstraněny, a kterými bude docíleno požadovaného jednání. Poté **vyberou** z možností ty postrčení, které budou použity. **Vyhodnotí**, které postrčení jsou při testování nejefektivnější, a ty se dále mohou použít ve větším vzorku. (BVA, ©2017)

3.3.2 Aplikování behaviorálních poznatků pomocí rámců EAST

BIT v roce 2012 vyvinul praktický rámec EAST.

EAST představuje čtyři jednoduché cesty, jak efektivně aplikovat behaviorální poznatky. Skládá se ze čtyř anglických slov: easy, attractive, social a timely.



Obrázek 5 Logo EAST (The Behavioural Insights Team, ©2014)

Make it easy = zjednodušit to

- Snížit „faktor problému“ – lidé odkládají povinnosti kvůli úsilí, které je potřebné vynaložit ve spojitosti s danou činností – např. odkládání navýšení peněžní částky odváděné do penzijního spoření.
- Jednodušší zprávy – jasné, zřetelné informace vedou ke zvýšení míry odezvy komunikace, složitý úkon rozdělíme na dílčí, jednodušší činy.

Make it attractive = zaujmout tím

- Přilákat pozornost – např. použitím obrázků, barev se zvětší pravděpodobnost splnění povinnosti na základě zaujmutí.
- Navrhnout odměny a sankce pro maximální účinek – finanční pobídky jsou efektivní.

Příklad: Pokud dopis s výzvou o zaplacení silniční daně bude obsahovat i fotografii vozidla, které je předmětem daně, zvyšuje se výše včasného zaplacení daně.

Make it social = vytvořit to společensky

- Využít sílu sítí/společnosti
- Ukázat, že ostatní lidé dělají určitý úkon – např. povzbudit tím k zaplacení místních poplatků/daní.

Příklad: V Anglii bylo v dopisech sděleno, že většina lidí platí daň v čas, tím se zvýšilo včasné zaplacení o 5 procentních bodů. (The Behavioural Insights Team, ©2014)

„Pomozte zachránit životní prostředí opakovaným používáním ručníků během pobytu.“

„Připojte se ke svým spoluobčanům v ochraně životního prostředí. Většina hostů v tomto hotelu používá ručnicky opakovaně“ (UX Planet, ©2018)

Po přečtení dvou možností, kterými se autor snaží ovlivnit naše chování k životnímu prostředí, je zřetelné že druhá možnost bude díky sociálnímu zabarvení účinnější.

Make it timely = udělat to včas

- Vyzvat lidi ve správný čas

Příklad: Zvýšení míry zaplacení soudních poplatků prostřednictvím textových zpráv. Zasláním zprávy 10 dnů před termínem splatnosti, se zvyšuje o polovinu včasné zaplacení v porovnání se skupinou bez této intervence. (The Behavioural Insights Team, ©2014)

II. PRAKTICKÁ ČÁST

4 VYUŽÍVÁNÍ PRINCIPŮ BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE VE VEŘEJNÉ SPRÁVĚ

Země stále více experimentují s využitím poznatků behaviorální ekonomie. To vytváří rostoucí poptávku pro sdílení znalostí, informací a metodickém vedení. V této oblasti země využívají mezinárodní a národní organizace, a další vznikající mezinárodní seskupení – nazvané

- nudge unit,
- nudge networks,
- nebo také týmy behaviorálních poznatků. (OECD, 2015 s. 15)

4.1 Subjekty

Mezinárodní a nadnárodní organizace pomáhají šířit praktické zkušenosti a propojovat sektory, ve kterých je možné uplatnit behaviorální poznatky a vytvářet pozitivní externalitu. Mezi tyto organizace patří:

- Evropská komise,
- Světová banka,
- Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj,
- The European Nudging Network.

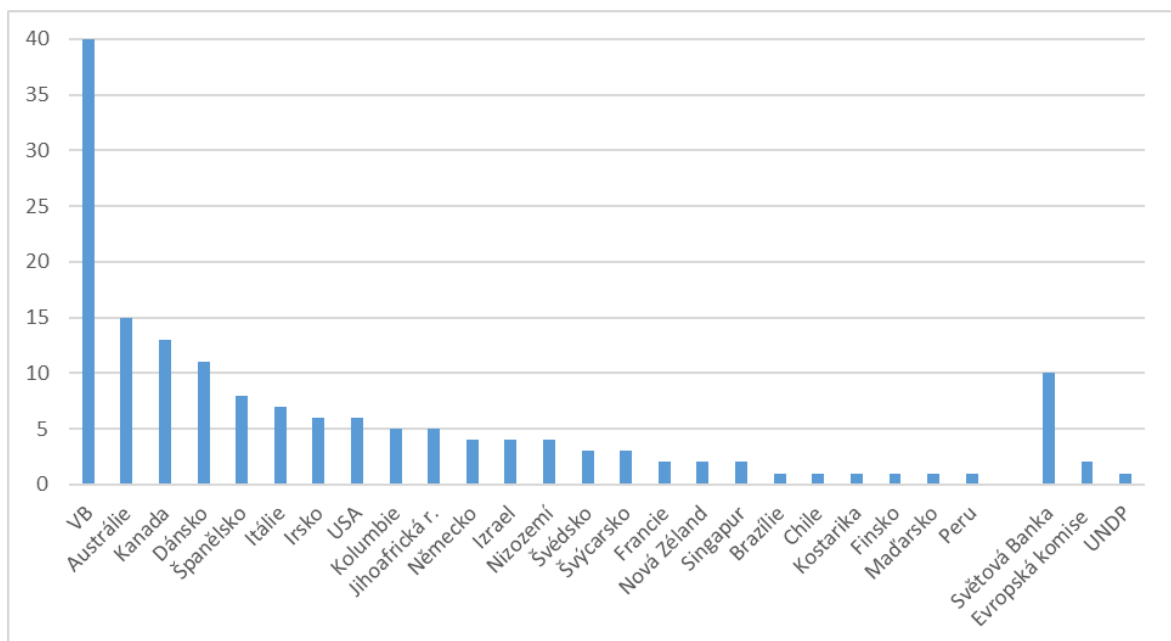
Evropská komise se v tématu behaviorálních poznatků zabývá systematictějším využitím a podpory používání poznatků napříč členskými státy EU.

Světová banka (skládá se z Organizace spojených národů a Mezinárodní asociace pro rozvoj) se behaviorálními poznatky zabývá již delší dobu. V současné době plánuje prohloubení tohoto tématu v kooperaci ostatních institucí. (OECD, 2015 s. 15)

OECD využívá behaviorální poznatky v oblasti ochrany spotřebitele. V roce 2017 vydala publikaci „Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World“ zabývající se úspěšným aplikováním nástrojů behaviorálních poznatků do veřejné politiky. Zpráva obsahuje více než 100 experimentů týmů a nudge units z celého světa v oblasti politiky vzdělání, ochrany spotřebitele, energetiky, životního prostředí, financí, zdraví, bezpečnosti, daní, zaměstnanosti a poskytování veřejných služeb. (OECD, 2017, s. 3)

Zpráva vychází z průzkumu případové studie, který byl vypracován OECD – Ředitelstvím pro veřejnou správu a územní rozvoj. (OECD, 2017, s. 25)

Na grafu níže vidíme, které země byly do zprávy začleněny svými projekty – celkem 23 zemí, dále i Světová Banka, Evropská komise a UNDP. Celkový počet studií byl 159, z toho Velká Británie s největším počtem publikovaných projektů. (OECD, 2017, s. 27)



Obrázek 6 Počet případových studií dle zemí (OECD, 2017, s. 27)

The European Nudge Network, zkráceně TEN, je vytvořená organizace pro šíření informací a spolupráci v celé Evropě. Zahrnuje komunikaci s odborníky o behaviorálních poznatcích a zkušenostech. (OECD, 2015, s. 15) Tato evropská „nudge síť“ je řízena Mezinárodním programem sociálního výzkumu (ISSP) ve spolupráci s OECD. Byla založena v červu 2014 v Kodani. Posláním TEN je zajistit vědecky a eticky odpovědného šíření uplatňovaných behaviorálních poznatků v Evropě i mimo ni. (TEN, ©2015) Síť tvoří řada výzkumných pracovníků, institucí, organizací a společností, které sdílejí v této souvislosti své znalosti, myšlenky a kritiku. Mezi spoluzakladatele patří Pelle Guldborg Hansen – dánský behaviorální vědec na univerzitě v Roskilde a předseda dánské nudge unit (Danish Nudging Network), a Lucia A. Reisch dánská behaviorální ekonomka a profesorka. Tým spolupracuje s několika evropskými Nudge týmy: Danish Nudging Network, NudgeFrance, Nudge Italia, Norwegian Nudging Network, The Swedish Nudging Network. (TEN, ©2018)

4.1.1 Institucionální modely

Institucionální modely používání behaviorálních poznatků jsou rozděleny do tří úrovní:

- **Centrální model** – specializované units v centru vlády, umístěny např. v kanceláři prezidenta, premiéra, kancléře atd.
- **Specializovaný model** – síť spolupracujících s ministerstvy, agenturami, akademickými institucemi, soukromým sektorem a neziskovými organizacemi.
- **Projektový model** – behaviorální poznatky jsou použity k dosažení konkrétních cílů v rámci specifických projektů.

Příklad instituce na úrovni vlády byl Behaviorální Tým ve Velké Británii, postupně se vyvinul ve specializovaný model a byl částečně přesunut mimo vládu. (OECD, 2018, s. 153)

Mezi „nudge sítě“ patří např. země jako Dánsko, Nizozemí a Švédsko, které spolupracují s více než devadesáti agenturami, akademickými institucemi a organizacemi soukromého sektoru. Tato síť se zaměřuje na:

- co nejlepší využití stávajících znalostí uvnitř veřejné správy,
- propojení poznatků a odborných znalostí k nalezení účinných politických řešení,
- a flexibilitu k rozdílným administrativním a politickým potřebám. (OECD, 2015, s. 12)

V Příloze I. se nachází mapa světa s vyznačením zemí, které aplikují poznatky z behaviorální ekonomie do veřejných politik. Země jsou rozděleny barevně podle institucionálních modelů. Instituce nacházející se v centru vlády – růžově; zeleně instituce umístěny mimo vládu; a modře mezinárodní organizace, zde např. OECD, Evropská komise nebo Světová banka.

4.2 Behaviorální věda a ČR

Behaviorální ekonomie je i u nás velkým tématem, důkazem toho jsou nejen publikace českých autorů, přednášené kurzy, ale i pozvání, a udělení čestného doktorátu Vysoké školy ekonomické profesorovi University of Chicago Richardu H. Thalerovi v roce 2015. (Hospodářské noviny, ©2016)

Czech Behavioral Economics Network (CBEN) je česká síť s cílem šířit poznatky o možnostech behaviorální ekonomie a přinášet tento světový trend do České republiky. Má tři hlavní cíle:

- přinášet nejnovější know-how a šířit povědomí o behaviorální ekonomii ve veřejném sektoru, byznysu a v každodenním životě,
- propojit univerzity s firmami a veřejnými institucemi při aplikaci behaviorálních poznatků,
- postrčit lidi k lepším rozhodnutím a pomáhat veřejným institucím a firmám eticky využívat behaviorální ekonomii. (CBEN, ©2018)

V České republice se nachází několik laboratoří sloužících k výzkumu experimentální ekonomie a lidského rozhodování. Dvě laboratoře jsou v Praze a další v Brně a Liberci.

4.2.1 Laboratoř experimentální ekonomie

V roce 2009 vznikla první experimentální laboratoř v ČR. Zakladatel i jsou Národohospodářská fakulta VŠE a Liberální institut. Testované osoby nepotřebují odborné znalosti. Z pohledu ředitele laboratoře mezi vhodné účastníky pokusů patří lidé bez speciálního tréninku v ekonomii nebo psychologii. (LEE, ©2015)

4.2.2 Laboratoř Experimentální Ekonomie Masarykovy Univerzity

Laboratoř vznikla v Brně v roce 2015. Od r. 2016 má statut výzkumného institutu fakulty. Od října 2017 má v užívání dvě laboratoře experimentální ekonomie vybudované na Ekonomicko-správní fakultě. (MUNI Econ, ©2017)

4.2.3 Centrum behaviorálních experimentů

V Praze se nachází Centrum behaviorálních experimentů, zkráceně Cebex. Založeno bylo v roce 2016. Výkonným ředitelem je Vojtěch Zíka. Centrum se zabývá lidským rozhodováním. Výzkum kombinuje poznatky z ekonomie, psychologie, evoluční biologie a neurověd. Cebex pořádá mezinárodní konference a získané znalosti předává dál výukou na českých i zahraničních univerzitách, a také na pořádané letní a zimní škole. Tým implementuje výsledky z laboratorních a terénních experimentů do veřejných politik, např. politika nezaměstnanosti, energetické udržitelnosti a zdravotnictví. Dále se také zaměřuje na rozhodovací procesy jednotlivců, firem, státních, veřejných a dalších organizací.

Každoročně Cebex pořádá Prague Conference on Behavioral Sciences – mezinárodní konferenci zaměřenou na témata spojená s výzkumem lidského rozhodování. Tato událost je unikátní tím, že je přístupná pro neodbornou i akademickou veřejnost

Od roku 2017 CEBEX pořádá Summer School, což je letní kurz zaměřený na lidské rozhodování. Převážně zahraniční lektoři se během jednoho týdne zaměřují jak na teoretické základy, tak na praktickou aplikaci nabytých znalostí v oblastech tvorby veřejných politik a managementu. Během dvou ročníků letní školy bylo zúčastněno kolem 60 studentů z více než 30 zemí. Tento rok se letní škola bude konat ve dnech od 4. do 11. července. (CEBEX, ©2019)

4.2.4 EconLab

EconLab je zkrácený název pro Laboratoř pro experimentální ekonomii a zpracování velkých dat. Laboratoř slouží pro výuku i výzkum. Zřizovatelem je Ekonomická fakulta Technické univerzity v Liberci. Laboratoř slouží pro experimentální, behaviorální a kvantitativní výzkum a také pro zavádění moderních metod do výuky. Laboratoř vznikla v r. 2018 za podpory OP Věda, výzkum, vzdělání. (TUL, ©2019)

5 PŘEHLEDOVÁ ANALÝZA INSTITUCÍ V EU APLIKUJÍCÍCH BEHAVORÁLNÍ EKONOMII

V této části se budu zabývat celkem pěti evropskými vládními i mimovládními týmy aplikující poznatky z behaviorální ekonomie do veřejné politiky a správy. Bude zde popsána činnost jednotlivých týmů s příkladem uskutečněných projektů a experimentů.

5.1 Velká Británie

Ve velké Británii vznikl tým s názvem **Behavioural insights team**, známý pod zkratkou BIT, nebo také pod názvem Nudge Unit. Tým je vytvořen za účelem zlepšení životů a komunit lidí. Pracuje ve spolupráci s vládami, místními úřady, podniky a charitativními organizacemi. Vytváří a aplikuje behaviorální poznatky, aby informovali politiky, zlepšovali veřejné služby a poskytovali výsledky občanům a společnosti. Využívají poznatky behaviorální vědy pro aplikování do politiky a praxe. Jejich kvalifikovaní a zkušení zaměstnanci jsou bývalí státní zaměstnanci, političtí specialisté a akademici z oborů jako je behaviorální ekonomie, sociální psychologie, neurověda a antropologie. (The Behavioural Insights Team, © 2017)

5.1.1 Vznik týmu

Thaler (2017, s. 314, 315) popisuje začátky Týmu behaviorálních poznatků ve Velké Británii v návaznosti na koncept Nudge. V létě 2008 strávil několik dnů v Londýně, přičemž se setkal s několika lidmi pracujícími ve vedení Konzervativní strany – strany Toryů. Přednesl projev o konceptu Nudge o prosazovaném přístupu k veřejné politice. Strana si v té době stanovila cíl stát se pokrokovější a ekologičtější.

Při další návštěvě Londýna na jaře v roce 2009, kdy měl naplánováno několik propagačních akcí knihy Nudge, byl překvapen, když ve městě zahlédl plakáty s nápisem „Už Vás dnes pošťouchli?“. Setkal se s tajemníkem vlády Gusem O'Donnellem, který byl už v té době také velkým příznivcem behaviorální ekonomie. Později Thaler spolupracoval i s O'Donellovým nástupcem Jeremym Heywoodem. Thaler tedy byl ve spojení s lidmi, kteří myšlenky propagované v knize Nudge berou opravdu vážně a mají vliv na zavedení těchto myšlenek do praxe. (Thaler, 2017, s. 316)

V roce 2010 nová vláda chtěla na základě behaviorální ekonomie zkvalitnit a zefektivnit řízení státu. Do vedení v té době zatím nepojmenované instituce byl vybrán David

Halpern, sociolog, učitel na Cambridské univerzitě a spoluautor britských zpráv o možnostech využití behaviorálních přístupů ve státní správě. (Thaler, 2017, s. 317)

Thaler vypráví o vzniku názvu pro tuto instituci. Název vznikl při cestě z Londýna do Paříže, kdy hlavním bodem návštěvy bylo přimět francouzskou vládu, aby se začala zajímat o behaviorální vědu. Thaler spolu s Helpernem vymysleli název Behavioural insights team.

Při dalším Thalerovu pobytu v Londýně byla sestava týmu jasná a měla přidělené pracoviště. Oficiální úděl Behaviorálního týmu byl rozsáhlý. Od dosažení významných výsledků v oblasti veřejné politiky, přes šíření povědomí o behaviorálních metodách ve státní správě až po obor financí, ve kterém mají behaviorální ekonomové největší vliv.

V začátcích Behaviorálního týmu na schůzkách např. s ministry se často opakovali dvě věci, ze kterých vznikly podstatné body týmu:

- 1) zjednodušení – chcete-li někoho pobídnout, aby něco udělal, zjednodušte mu to
- 2) důkazy – odůvodněná veřejná opatření nemůžeme dělat bez důkazů (Thaler 2017, s. 320)

V roce 2012 měl tým za sebou své dvouleté funkční období a jeho působnost byla Úřadem vlády prodloužena. (Thaler, 2017, s. 325)

5.1.2 Současnost

Tým se rozrostl ze sedmičlenné jednotky v centru britské vlády na globální společnost pro sociální účely s pobočkami po celém světě, podporuje řadu státních institucí ve Velké Británii a stále více pomáhá i vládám dalších států, např. formou nové studie v Guatemale, zkoumající vliv znění upomínek na chování neplatičů daní.

Mezi významné akademické členy týmu patří profesor Richard Thaler, držitel Nobelovy ceny za rok 2017, a Theresa Marteau, ředitelka oddělení výzkumu Behaviour and Health Research Unit na Cambridgeské univerzitě.

Od roku 2014 je vlastnictví týmu rozděleno mezi Úřad vlády, charitativní organizaci Nesta a zaměstnance týmu.

Tým provedl přes tisíc seminářů a školení pro vlády po celém světě, vyškolil 20 000 státních zaměstnanců v oblasti behaviorálních poznatků. (The Behavioural Insights Team, ©2017)

Celkový počet zaměstnanců je 161. Výkonný tým má 14 pracovníků, akademických zaměstnanců je 16 a ostatních zaměstnanců 131. (The Behavioural Insights Team, ©2018)

Tým má pobočky i v těchto dalších městech: Manchester, Singapur, Sydney, New York a Wellington. (The Behavioural Insights Team, ©2019, s. 54)

Ve Washingtonu se inspirovali anglickým behaviorálním týmem a v roce 2014 byl zde vytvořen Tým Bílého domu pro společenské a behaviorální vědy. (Thaler, 2017, s. 326)

5.1.3 Projekty

Tým doposud realizoval přes 750 projektů, z toho 400 randomizovaných kontrolovaných pokusů v desítkách zemí. (The Behavioural Insights Team, ©2017)

Výroční zpráva behaviorálního týmu za období září 2017 až listopad 2018 popisuje významné celosvětové projekty vzniklé ve spolupráci s ostatními institucemi. Projekty jsou rozděleny do celkem 10 skupin politických oblastí:

- spotřebitelé a finance,
- zločiny, právo a bezpečnost,
- vzdělání a dovednosti,
- energie, životní prostředí a udržitelnost,
- rovnost a rozmanitost,
- vláda a společnost,
- zdraví a blahobyt,
- mezinárodní rozvoj,
- místní správa a služby,
- práce a ekonomie. (The Behavioural Insights Team, ©2019, s. 3)

V oblasti zaměřené na vzdělání a schopnosti se tým ve zmiňovaném období např. zabýval navýšením účasti zájemců kariérního poradenství. Ve Velké Británii přibližně 30 % lidí, kteří si rezervují schůzku na kariérní poradenství, se nakonec nezúčastní. Což znamená, že

jedním z následků tohoto problému jsou i zbytečně vynaložené náklady. Tým pracoval na podpoře kariérního poradenství, přesněji pomoci získání důvěry zájemců – používáním textových zpráv. Tohle postrčení má nízké náklady a je snadno dostupné. Centra kariérního poradenství posílali zájemcům SMS zprávy s připomenutím konání schůzky. Tým se tím snažil pomoci příjemcům věřit ve vlastní schopnosti a dosáhnout jejich cíle.

Příklad zprávy: „*Hi Sarah, no one is born with a perfect career. Time & effort can boost your skills & CV. We'll help you get started tomorrow at 10:00. Tom (National Careers Service)*“

U zájemců, kteří obdrželi tuto povzbudivou zprávu byla o 24 % vyšší pravděpodobnost účasti v porovnání se zájemci, kterým tato zpráva nebyla poslána. Celkově se neúčast na kariérním poradenství snížila o sedm procentních bodů, z 28 na 21 %. (The Behavioural Insights Team, ©2019, s. 22)

V oblasti Energie, životního prostředí a udržitelnosti se tým zaměřil na domácí spotřebu energie, a čistší dopravu. Jeden z projektů se zabýval zlepšením kvality ovzduší na silniční síti Británie. Podle odhadů špatná kvalita ovzduší ve Velké Británii způsobí až 40 000 úmrtí ročně. Tým usiluje o změnu dopravní infrastruktury, z dlouhodobého hlediska zákazem benzínových a naftových vozidel od roku 2040, a krátkodobými strategiemi pro čistší vzduch už nyní. Ve sledovaném roce tým spolupracoval se společností Highways England, zodpovědnou za provozování anglických dálnic a silnic. (The Behavioural Insights Team, ©2019, s. 25)

5.1.4 Shrnutí

<i>Název</i>	The behavioral Insight Team
<i>Země</i>	Velká Británie
<i>Rok vzniku</i>	2010
<i>Zakladatel</i>	David Halpern
<i>Zřizovatel</i>	Úřad vlády, charitativní organizace Nesta, zaměstnanci
<i>Počet členů</i>	161
<i>Počet projektů</i>	přes 750
<i>Vládní tým</i>	V letech 2010 – 2014

5.2 Dánsko

Mnoho dánských vládních agentur používá poznatky behaviorálních věd, vláda spolupracuje s tými **Danish Nudging Network a iNudgeyou**. Tyto týmy nejsou ve vlastnictví vlády, jsou podporovány společnostmi a vysokými školami. V letech 2013 až 2016 se behaviorální věda zde rozšířila a nyní se na všech úrovních státní správy používají behaviorální vědecké nástroje. (apolitical, ©2019)

Danish nudging network, zkráceně DNN byla v Dánsku založena v prosinci 2010. Zakladatel je dánský ekonom a psycholog Pelle Guldborg Hansen. Jejím cílem je vytvoření sítě výzkumných pracovníků, společností, organizací a politiků – to vše se společným zájmem o využívání a rozvoj konceptu nudge.

DNN byla vytvořena prostřednictvím výzkumného centra ISSP (Iniciativa pro vědu, společnost a politiku) a od té doby si našla trvalé místo na Roskilde University. Proto má DNN silné spojení s Evropskou sítí pro koncept nudge – „TEN“, kterou provozuje ISSP ve spolupráci mezi ISSP, OECD a HEC Paris.

DNN je síť firem, institucí, která zahrnuje např. členy charitativních organizací, bank, univerzit, a federálních agentur. Dále tato síť zahrnuje i veřejné instituce, jako jsou obchodní úřady, nebo dánské daňové ministerstvo. (Danish Nudging Network, ©2019a)

5.2.1 Projekty

V současnosti mimo jiné DNN pořádá kurz behaviorální ekonomie – pro zájemce o aplikování těchto poznatků ve veřejném sektoru. Tento rok se jedná již o pátý ročník. Lektorem je Pelle Guldborg Hansen. Program obsahuje celkem 8 kurzů – od úvodu do této oblasti a poznatky z psychologie důležité pro pochopení lidského chování a rozhodování, přes informace o sestavení experimentálních návrhů, aby se otestoval účinek nudge, který účastníci vyvinuli ve své případové studii, až po etiku ovlivňování. Výstupem kurzu je prezentování vlastních návrhů účastníků pro řešení problému pomocí nudge. (*Danish Nudging Network*, ©2020)

Další současnou aktivitou (v době pandemie) bylo řešení problému udržení vzdálenosti mezi lidmi pohybujícími se v městských parcích v Kodani. Pelle G. Hansen sestavil jednoduchý návrh, a to vyznačit na trávníku jednotlivá místa – obrázek 7.

Podobného „behavioural designu“ pro dodržování vzdálenosti mezi lidmi využili i v Brooklynu – obrázek vpravo. (Twitter, ©2020)



Obrázek 7 Nudge pro dodržení vzdálenosti (Twitter, ©2020)

Jedním z větších projektu týmu byl např.:

- Problém neplacení daní mladými lidmi

Řešení: Zjednodušením daňové elektronické platformy zaměřené na mládež.

Výsledek: Zvýšení používání platformy o 7 %. V cílové skupině se placení daní zvýšilo o 20 % v porovnání s předchozími lety.

Na řešení tohoto problému tým spolupracoval se skupinou iNudgeyou a s daňovým ministerstvem. (European Commission, ©2016)

5.2.2 Nudgeaton

Do výzkumu se zapojují studenti Roskilde University. Na konci září a února je pro studenty zahajován třítydenní nudge workshop s názvem Nudgeaton, který vyučuje Pelle G. Hansen – ředitel Dánské nudge sítě. Na semináři se studenti naučí, jak jsou behaviorální problémy mapovány, diagnostikovány a ovlivňovány behaviorálním směrem pomocí teorií a metod konceptu nudge. Studenti mají příležitost pracovat se skutečnými organizacemi. Organizace předloží studentům problémy, na kterých během celého semestru společně pracují.

Jeden z projektů, na kterém studenti pracovali byl vyřešit „konflikt“ mezi vystupujícími lidmi z MHD a cyklisty v prostoru zastávky. V Kodani je vysoký počet kol a s tím souvisí nedostatek parkovacích míst. Největší problém je v blízkosti vlakových stanic. Na jedné ze stanic MHD kola zamezovali plynulému průchodu prostorem a lidé přes ně přehlíželi prostor pro východ a vcházeli do cyklotrasy. Studenti vytvořili jednoduchý a efektivní plán, jak konflikt vyřešit. Vytvořili plakát pro cyklisty s informací o prostoru pro parkování a prostor zřetelně označili. (Danish Nudging Network, ©2019b)



Obrázek 8 Nudgeaton - projekt (Danish Nudging Network, ©2019b)

5.2.3 Shrnutí

<i>Název</i>	Danish Nudging Network
<i>Země</i>	Dánsko
<i>Rok vzniku</i>	2010
<i>Zakladatel</i>	Pelle Guldborg Hansen
<i>Zřizovatel</i>	Roskilde University
<i>Počet členů</i>	119
<i>Vládní</i>	Ne; jen s vládou spolupracuje

5.3 Nizozemí

V pořadí je Nizozemí třetí zemí v Evropě, kde byl vytvořen vládní tým behaviorálních poznatků. Na rozdíl od Velké Británie nemá Nizozemí jeden centralizovaný tým, ale několik menších týmů. Každé z ministerstev si vytvořilo svůj vlastní tým – všechny z těchto týmů jsou koordinovány Ministerstvem pro hospodářské záležitosti a klima.

V roce 2012 vytvořilo první tým Ministerstvo infrastruktury a životního prostředí, a následovaly jej další ministerstva. Tato síť zahrnuje celkem 14 ministerstev. Politické oblasti, kterými se zabývají z hlediska behaviorálních poznatků jsou: spotřebitelská ochrana, finance, strava a zdraví, daně, energie, doprava, životní prostředí, zaměstnanost. (European Commission, ©2016)

Od roku 2014 je tato síť ministerstev seskupena pod názvem **Behavioural Insights Network Netherlands** (BIN NL). V roce 2017 vznikla „informační rada“ jako celostátní komunikační tým, pod názvem „Behaviour Lab“ - poradní orgán, a také sloužící pro podporu komunikace mezi týmy jednotlivých ministerstev a předsedou vlády. (World Bank, ©2018)

5.3.1 Projekty

Ministerstvo sociálních věcí a zaměstnanosti společně s Agenturou pro zaměstnanost řešilo problém nezaměstnanosti, přesněji nedostačující vyplňování dotazníků, jakožto nástroje pro nalezení vhodné pracovní pozice. Agentura tento dotazník nabízí na svých webových stránkách. Aby uchazeč mohl být zařazen do programu je nutné, aby vyplnil celý dotazník. Hlavní otázka řešení problému byla:

- Jak motivovat uchazeče o zaměstnání k vyplnění dotazníku?

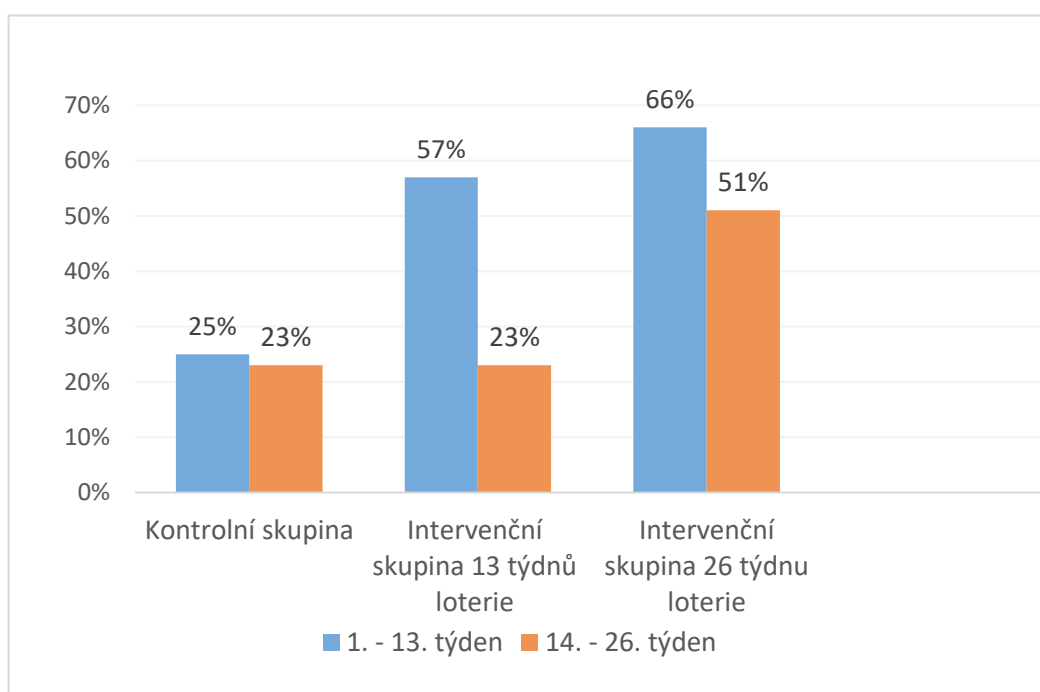
Řešení: Zaslání zprávy přihlášenému uchazeči na webové stránce agentury jako upozornění k vyplnění. Další zpráva je zaslána po týdnu pro připomenutí, pokud dotazník ještě nebyl vyplněn.

Výsledek: Nárůst úspěšnosti vyplnění dotazníku na 77 %.

Ministerstvo zdravotnictví, péče a sportu provedlo RCT studii zaměřenou na dodržení stanoveného pravidelného týdenního cvičení. 48 % lidí v Nizozemsku v průměru cvičí méně než jednou týdně, přibližně polovina lidí má nadváhu. Ve studii bylo sledováno 163

lidí s nadváhou, chodících do sportovních zařízení. Do pokusu bylo zapojeno celkem 6 sportovních zařízení. Lidé byli rozděleni do 3 skupin – kontrolní skupina; a dvě intervenční skupiny, které byly pro splnění cíle motivovány výherní loterií.

Po dobu 13 týdnů účastníci mohli každý týden vyhrát 100 euro. Po 13 týdnech svůj plán splnilo v první intervenční skupině 57 % osob, ve druhé 66 % a v kontrolní pouze 25 %. V dalších 13 týdnech se soutěžilo o rodinnou dovolenou, z první intervenční skupiny se stala skupina kontrolní. K pravidelnému cvičení byla soutěží motivována tedy pouze jedna ze tří skupin. Podmínka pro výhru byla dodržet plán pravidelného cvičení alespoň po dobu 9 týdnů ze 13 sledovaných. V intervenční skupině byla výše dodržení cvičení 51 %, u obou kontrolních byl pokles na 23 %. (Government of the Netherlands, ©2017)



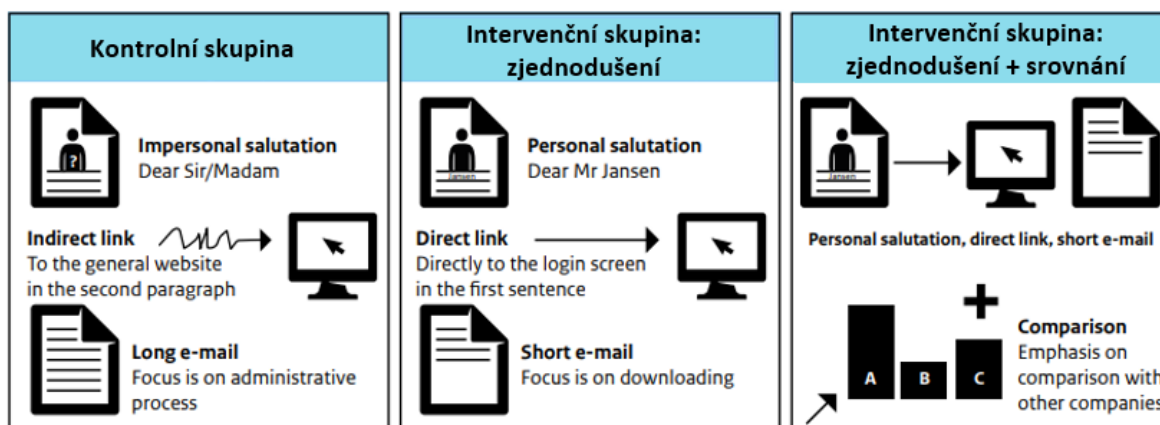
Obrázek 9 Pravděpodobnost dosažení týdenního cíle (Government of the Netherlands, ©2017)

Dalším řešeným tématem byla úspora energie v soukromém sektoru. Zapojená ministerstva byla: Ministerstvo pro hospodářské záležitosti a klima, Ministerstvo zemědělství, Ministerstvo životního prostředí.

Přibližně 1100 společností vykazuje vysokou spotřebu energie. Tyto sledované společnosti každoročně informují zprávou o své spotřebě energií. Společnostem byl zasílán e-mail (příliš dlouhý, nepřehledný) s odkazem na tiskopis této zprávy. Odkaz směřoval na hlavní

stránku webu, a tiskopis musel být dohledáván. K řešení tohoto problému byly použity intervence:

- zpřehlednění a zjednodušení zasláného emailu
- zvýšení osobní komunikace
- zdůraznění srovnání spotřeby mezi společnostmi



Obrázek 10 RCT – intervence ke zvýšení zpětné vazby (Government of the Netherlands, ©2017)

Výsledek Nově sestavený email navýšil počet stahování tiskopisu. U intervenční skupiny byla úspěšnost použité intervence 51 %, v porovnání s kontrolní skupinou a pouze 14% úspěšností.

Dalším pozitivním výstupem byly vzniklé komunikace ve vedení společností na téma energie a nových úsporných opatřeních.

5.3.2 Shrnutí

<i>Název</i>	Behavioural Insight Network Netherlands
<i>Země</i>	Nizozemí
<i>Rok vzniku</i>	první tým v r. 2012, od r. 2014 oficiálně pod názvem BIN NL
<i>Zakladatel</i>	Ministerstvo infrastruktury a životního prostředí
<i>Zřizovatel</i>	Vláda
<i>Počet členů</i>	14 ministerstev
<i>Vládní</i>	Ano

5.4 Rakousko

V Rakousku vznikla tým **Insight Austria** v roce 2018. Tým se skládá z týmu mezinárodně uznávaných vědců, počet členů je 11. Cílem Insight Austria je podporovat veřejnou správu – hlavně uplatňováním nejnovějších vědeckých poznatků z behaviorální ekonomie, a učinit veřejné služby snazší a nákladově efektivnější.

Kompetenční centrum pro behaviorální ekonomii bylo založeno za podpory Spolkového ministerstva financí, Spolkového ministerstva pro rodinu a mládež a Asociace průmyslníků na Institutu pro pokročilá studia a vědecký výzkum ve Vídni. (Insight Austria, ©2018a)

Ředitel je Martin Kocher. Tým je finančně podporován ministerstvem financí a Asociací průmyslníků, ale dle ředitele pracuje nezávisle. Tým provádí výzkum a poskytuje poradenství v oblasti hospodářské politiky. Hlavním zaměřením je veřejný sektor. Tým Insight Austria není umístěna v centru vlády, sídlí ve výzkumné instituci.

Členy řídicího týmu Insight Austria jsou. Dr. Sophie Karmasin, Prof. Dr. Martin Kocher a Dr. Clemens Wallner. (News ORF, ©2019 a IHS, ©2018)

5.4.1 Projekty

Na webových stránkách týmu můžeme najít blog, na kterém je spousta článků na téma behaviorální ekonomie a veřejných politik. Témata jsou rozdělena do několika oblastí. Tým tímto provádí tzv. osvětu o behaviorálních poznacích svým občanům.

V oblasti „lepšíh rozhodnutí“ se tým např. zabývá – zvýšením volební účasti, zdravějším stravováním občanů. Nebo také tím, jak jednoduché je změnit dodavatele elektřiny – s cílem ušetřit, v článku autor přikládá i odkaz na „tarif kalkulačku“, kde lze jednoduše porovnat nabídky elektřiny a plynu od různých poskytovatelů. V závěru článku zní věta: *„Mimochodem: víte, co trvá tak krátce, jako čtení tohoto příspěvku na blogu? Správně, Vaše změna poskytovatele.“* Což lze brát také jako pošťouchnutí k rozhodnutí čtenáře ke změně. (Insight Austria, ©2018b)

V oblasti životního prostředí tým upozorňuje na důležitost třídění odpadu, a odkazuje na studii uvedenou v článku časopisu Journal of Marketing – na obrázku vidíme možnost, jak upozornit na třídění a recyklování odpadu. Největší vliv by na nás měl mít poslední obrázek se znázorněním recyklace odpadu na jiný produkt. (Insight Austria, ©2020)



Obrázek 11 RCT recyklace odpadu (Insight Austria, ©2020)

V oblasti zdraví se tím věnuje tématu zabránění kouření u mladých lidí. V rámci Evropy je v Rakousku nejvyšší počet kuřáku ve věkové skupině mladších 15 let. Jako příklad snížení výše kuřáků uvádí například zákaz kouření na veřejných místech, nebo pomocí aplikace oznamující „nudge“ zprávy jako: „Hej! Pamatujte, že váš dezert chutná lépe, pokud po obědě nekouříte, protože kouření ovlivňuje vaše chuťové pohárky.“ (Insight Austria, ©2018c)

5.4.2 Shrnutí

<i>Název</i>	Insight Austria
<i>Země</i>	Rakousko
<i>Rok vzniku</i>	2018
<i>Ředitel</i>	Martin Kocher
<i>Zřizovatel</i>	Ministerstvo financí, Institut pro pokročilá studia a vědecký výzkum ve Vídni
<i>Financování</i>	Ministerstvo financí a Asociace průmyslníků
<i>Počet členů</i>	11
<i>Vládní</i>	Ne

5.5 Slovensko

Na Slovensku v únoru 2019 vznikl tým s názvem Behaviorální inovace a výzkum Slovensko, zkráceně BRISK z anglického **Behavioral research & innovations Slovakia**. Tým je ve vedení Úřadu místopředsedy vlády pro investice a informatizaci (ÚPVII) v sekci informačních technologií veřejné správy. Tým je také znám pod neformálním názvem Empatické centrum státu.

Funguje napříč celou státní správou. Podporuje veřejnou politiku a veřejné služby. Tým přináší behaviorální intervence do oblasti digitálních služeb veřejné správy s cílem, aby občané využívali služby státu elektronicky. Vytváří metodiky a příručky, zavádí etiku testování experimentů. Dále realizuje školení, čímž přenáší vědomosti do prostředí veřejné správy, plánuje i další školení pro pracovníky veřejné správy. V roce 2019 v dubnu a červnu proběhlo školení ve spolupráci anglického týmu BIT. BRISK také spolupracuje se slovenskými i zahraničními experty na danou problematiku. Je podpořen z Evropského sociálního fondu z operačního programu Efektivní veřejná správa. (BRISK, ©2019a)



Obrázek 12 Motto týmu (Facebook, ©2020)

Tým se skládá ze 7 členů. Ředitelkou je Viera Hainzl. V prosinci 2019 tým uspořádal první konferenci. Konala se v Bratislavě a nesla název Behaviorální inovace ve veřejné správě na Slovensku. Tento rok se konference měla konat 7. dubna, z důvodu pandemie byla přeložena. (Dalito, ©2019)

Tým pracuje na projektech společně s:

- Finanční správou – cíl podnítit lidi k dobrovolnému plnění daňových povinností, podávání daňových přiznání včas

- Sociální pojišťovnou – oblast sociálních odvodů
- Ministerstvem vnitra – oblast živnostníků

Dle ředitelky má tým fungovat jako poradenský orgán, a proto jsou pro tuto možnost otevření i pro spolupráci s dalšími ministerstvy. (Dalito, ©2019)

5.5.1 Projekty

ÚPVII ve spolupráci s týmem BRISK vydal tzv. Design manuál elektronických služeb, který udává jednotný vzhled služeb v celé veřejné správě. Ředitelka týmu Viera Hainzl vidí digitalizaci jako trend, který stát potřebuje. Lidé vyřídí služby rychleji, nemusí chodit na úřady a čekat. V budoucnu by mělo velké množství služeb veřejné správy fungovat automaticky, čím se výrazně lidem zjednoduší život. Důvody vytvoření manuálu:

1. jednoduchost a srozumitelnost pro občany,
2. sjednocení služeb,
3. přístupnost pro znevýhodněné občany,
4. jednotný jazyk. (Dalito, ©2019)

Behaviorální intervence jsou relativně nenákladné. Více než peníze vyžadují čas, know-how a kreativitu. Tým zpracoval pro Sociální pojišťovnu přehled o informacích k zaplacení pojištění. Změna se týká sociálního pojištění pro OSVČ. Plátcí tuto informaci naleznou na webových stránkách pojišťovny, kde je přehledně zpracovaná – plátcí se v ní jednoduše zorientují, rychle zjistí výši pojistného a způsob platby. V budoucnu chce tým zrealizovat možnost informování plátců o změnách prostřednictvím zaslání e-mailu. (BRISK, ©2019c)

Dále v roce 2019 tým pracoval na vyhlášce k zákonu o ITVS o uživatelské kvalitě a zorganizovali anketu O nejlepší a nejhorší úřednický formulář. (BRISK, ©2020)

V současnosti je BRISK součástí týmu, který pracuje na oficiální webové stránce Slovenské republiky v boji s pandemií COVID-19. (Facebook, ©2020)

Experiment – od května do června minulého roku byl prováděn experiment, ve kterém se zjišťovalo, zda nová forma „soft warningu“ má vliv na včasné zaplacení daně z příjmu. Občané byli „postrčení“ ke včasnému zaplacení daně z příjmu prostřednictvím zaslání e-mailu s informací posledního termínu pro zaplacení.

Na Slovensku v roce 2017 se z chybějících 491 milionů eur daně z příjmu podařilo vybrat 114 milionů, tedy 23 % z dlužné částky. V roce 2018 Finanční ředitelství evidovalo

nedoplatek na daních ve výši 461 milionů eur, z kterých se po výzvě k zaplacení podařilo vybrat 55 milionů eur, to je jen 12 % z dlužné sumy.

Při návrhu intervence tým vycházel z hypotézy, že část z nedoplatků na dani z příjmu vzniká neúmyslně, např. přehlédnutí posledního termínu na zaplacení. Cílem experimentu bylo „postrčit“ nebo „navést“ cílovou skupinu ke správnému rozhodnutí, a to ke splnění svých daňových povinností, formou včasného zaplacení daně z příjmu. Inspirovali se tvrzením R. Thaler, že selhání v rozhodování, lze předejít důmyslnou architekturou našeho prostředí. Za použití metody RCT byla cílová skupina náhodně rozdělena na dvě části – jedna půlka obdržela do své elektronické schránky upozornění o zaplacení, druhá ne. Experiment probíhal na skupině 40 964 živnostníků, kteří si prodloužili termín zaplacení o 3 měsíce – do konce června. E-mail jim byl odeslán 18. června.

Výsledek experimentu – na základě experimentu bylo zjištěno, že v plnění daňové povinnosti jsou disciplinovanější více muži než ženy, a osoby starší 40 let více než osoby mladší 40 let. V intervenční skupině byla míra zaplacení nižší než ve skupině kontrolní. Zvolená intervence neměla dostatečně významný vliv na včasné plnění daňových povinností. Přesto tým projekt hodnotí jako úspěšný, z důvodu užitečných zkušeností a ulehčení pro příští realizace experimentů a zlepšení dalších projektů. (BRISK, ©2019d)

5.5.2 Shrnutí

<i>Název</i>	Behaviorální inovace a výzkum Slovensko
<i>Země</i>	Slovensko
<i>Rok vzniku</i>	2019
<i>Ředitelka</i>	Viera Hainzl
<i>Zřizovatel</i>	Úřad místopředsedy vlády pro investice a informatizaci
<i>Počet členů</i>	7
<i>Financování</i>	Evropský sociální fond
<i>Vládní</i>	Ano

5.6 Závěrečné shrnutí analýzy institucí v EU aplikující behaviorální ekonomii

Tabulka 3 Přehled týmů (vlastní zpracování)

Název týmu	Země, rok vzniku	Vládní tým	Zřizovatel	Počet zaměstnanců	Významná činnost/projekt
The Behavioural insights team	Velká Británie 2010	V letech 2010-2014	Úřad vlády, charitativní organizace Nesta, zaměstnanci	161	Poskytování odborného školení
Danish Nudging Network	Dánsko 2010	Ne	Roskilde University	119	Nudgeaton (předmět pro VŠ studenty)
Behavioural Insights Network Netherlands	Nizozemí 2012	Ano	Vláda, ministerstva	vybraní zam. 14 ministerstev	RCT v oblasti zdraví spojená s výherní loterií
Insight Austria	Rakousko 2018	Ne	Ministerstvo financí, Institut pro pokročilá studia a vědecký výzkum ve Vídni	11	Blog na webových stránkách týmu
Behaviorální inovace a výzkum Slovensko	Slovensko 2019	Ano	Úřad místopředsedy vlády pro investice a informatizaci	7	Vytvoření Design manuálu elektronických služeb

Behaviorální týmy a nudge units ve vybraných evropských zemích byly analyzovány ke zjištění informací o velikosti týmu, délce působnosti, zda jsou týmy umístěny v centru vlády nebo jsou mimovládni, jakými oblastmi veřejných politik se zabývají a jaké postrčení v rámci projektů nebo experimentů ke změně chování občanů vytvořily. Analýza byla provedena na základě dokumentů, např. publikace Světové banky a OECD, nebo ročních zpráv jednotlivých týmů. Dalším zdrojem informací byly webové stránky týmů.

Analýzou bylo zjištěno, že prvním vzniklým behaviorálním týmem v Evropě je The Behavioural Insight Team (BIT), vznikl v roce 2010 ve Velké Británii. Do roku 2014 byl BIT vládním týmem. Nyní je ve vlastnictví Úřadu vlády spojeného království, charitativní organizace Nesta a zaměstnanců. Z analyzovaných týmu má BIT nejvíce zrealizovaných

projektů – přes 750, z toho 400 randomizovaných kontrolovaných pokusů v desítkách zemí. Zaměstnanců je 161. Tým provedl přes tisíc seminářů a školení pro vlády po celém světě, vyškolil 20 000 státních zaměstnanců v oblasti behaviorálních poznatků.

Další behaviorální tým vznikl v Dánsku v prosinci 2010. Danish Nudging Network (DNN) není ve vlastnictví vlády, pouze s vládou spolupracuje. Je umístěn na Roskilde University. Ředitelem je Pelle G. Hansen, který pro studenty organizuje předmět s názvem Nudgeaton. Studenti pracují s organizacemi na tvorbě postrčení k vyřešení určitých problémů veřejného zájmu. Z analyzovaných týmů je druhým s největším počtem zaměstnanců – celkem 119.

V Nizozemí je od r. 2012 vládní tým Behavioural Insights Network Netherlands (BIN NL). Jedná se o několik menších týmů – každé z ministerstev má svůj vlastní tým. Jeden z realizovaných projektů byl RCT, zaměřený na úsporu energie v soukromém sektoru. Použité intervence sestavené na základně behaviorální vědy byly: zpřehlednění a zjednodušení zaslání emailu (make it easy), zdůraznění srovnání spotřeby mezi ostatními společnostmi (make it social).

Rakouský tým Insight Austria působí od r. 2018. Umístěn je ve výzkumné instituci – Institut pro pokročilá studia a vědecký výzkum ve Vídni. Není vládní, ale je podporován ministerstvem financí a Asociací průmyslníků, dle ředitele pracuje nezávisle. Prostřednictvím blogu popisuje občanům princip nudge – jak malé změny mohou ovlivnit rozhodnutí, aby se dosáhlo požadovaného výsledku, např. zdravější stravování, větší volební účast, změnění dodavatele energie z důvodu úspory.

Posledním analyzovaným týmem je slovenský, nese název Behaviorální inovace a výzkum Slovensko (BRISK). Vznikl v roce 2019. Tým je vládní, zřizuje jej Úřad místopředsedy vlády pro investice a informatizaci. Finančně je podporován Evropským sociálním fondem z operačního programu Efektivní veřejná správa. Podporuje zdigitalizování služeb veřejné správy, např. vytvořením Design manuálu elektronických služeb, který udává jednotný vzhled online služeb v celé veřejné správě. Motto týmu je: *„Občan má být v centru pozornosti státu. Týká se to i užívání elektronických služeb, které stát poskytuje.“* Tým byl školen odborníky z The Behavioural Insights Team. V minulém roce tým uskutečnil první experiment – v podobě RCT. Bylo zjišťováno, zda zvolená forma postrčení (zaslání emailu s informací posledního termínu splatnosti) ovlivní včasné zaplacení daně z příjmu.

6 DOPORUČENÍ PRO ČR

V této části se zabývám návrhem pro vytvoření nudge unit a pilotního projektu, na kterém by tým byl schopen pracovat.

6.1 Vytvoření nudge unit v České republice

Při vytváření nudge unit jsem se inspirovala rámcem APPLES, který vytvořil anglický behaviorální tým.

Přínosná by byla blízkost k ústředním orgánům státní správy, která by umožňovala spolupráci s ministerstvy a dalšími institucemi. Důležité jsou také blízké vazby týmu s univerzitním prostředím, kde je možnost využití experimentálních laboratoří a výzkumných center. V současné době jsou na univerzitách tvořeny samostatné týmy vědců zabývajících se behaviorální ekonomikou, příkladem je Danish Nudging Network.

Pro pozice ve vedení týmu jsou vhodné osoby se zkušenostmi s danou problematikou. Na základně vypracované analýzy týmů ve vybraných evropských zemích, jsem přesvědčena, že ideálním kandidátem je zaměstnanec z univerzitního prostředí. Součástí týmu by měli být lidé s odbornými znalostmi z oborů ekonomie, psychologie a se zkušenostmi testování a experimentování, včetně etiky těchto činností.

Potřebná by pro tým rozhodně byla školení, účasti na konferencích a propojení s ostatními týmy a případná spolupráce týmů na řešení různých problémů a projektů. Slovenský tým byl školen odborníky Behaviorálního týmu z Velké Británie (Behavioural Insights Team, BIT), proto bych doporučovala kontaktovat BIT o možnost vstupního vzdělání a sdílení znalostí.

V rámci projektů týmu v oblasti veřejné správy a veřejných politik v ČR, by bylo výhodné do různých problematik zapojit i studenty. Po vzoru dánského Nudgeatonu, by mohl být ve spolupráci s vybranými univerzitami vytvořen předmět, ve kterém by studenti pracovali na navržení „postrčení“ k vyřešení konkrétních problémů. Předpokládám, že by problémy byly studenty řešeny kreativně a za odborného vedení by bylo docíleného efektivního výsledku. Tento předmět by mohl být společný pro studenty s ekonomickým zaměřením, ale také např. s uměleckým, či psychologickým zaměřením – protože behaviorální ekonomie je ekonomie propojená s psychologií, a k vytvoření postrčení nejsou důležité jen znalosti z psychologie a ekonomie, ale také je potřebná kreativita.

V návaznosti na model APPLES představený v předchozích částech práce lze konkrétní návrh na vznik behaviorálního týmu popsat v následujících parametrech – tabulka 4.

Tabulka 4 APPLES návrh (vlastní zpracování)

A = administration	Tým jako součást Úřadu vlády ČR, protože v působení ústředního orgánu státní správy dosáhne tým důležitosti a bude zde mít politickou podporu. Z pohledu organizační struktury by se jednalo o nový odbor např. s názvem Behaviorální tým ČR pro veřejné politiky.
P = politics	S ohledem na zakotvení týmu a jeho autoritu v prostředí veřejné správy ČR by bylo vhodné, aby jeho činnost byla prioritou také Vlády, např. ve formě programového prohlášení.
P = people	Řídící tým složený z členů úředníku a univerzitních vědeckých pracovníků. Spolupráce s ministerstvy, dalšími úřady a vysokými školami – Vysoká škola ekonomická v Praze, Masarykova univerzita, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně.
L = location	Praha, z důvodu blízkosti subjektů zapojených do činnosti týmu, např. ministerstva, úřednické osoby, vysoké školy. Klíčové je pro tým vytvořit blízké vazby mezi těmito orgány.
E = experimentation	Pro ověření techniky tvorby experimentů možnost využití experimentálních laboratoří, v Praze Centrum behaviorálních experimentů a Laboratoř experimentální ekonomie. Případně i ostatní laboratoře v ČR, např. Laboratoř pro experimentální ekonomii a zpracování velkých dat Ekonomické fakulty Technické univerzity v Liberci.
S = scholarship	Zapojení vysokých škol – důležitými členy týmu jsou akademici. Přínosné by bylo zapojit i studenty, např. v rámci již zmiňovaného předmětu zaměřeného na vytváření vhodného nudge k řešení určitého problému.

6.2 Návrh pilotního projektu

Pilotní projekt představuje návrh uplatnění behaviorální ekonomie při řešení konkrétního problému veřejných politik v ČR, a to v případě oblasti třídění odpadu.

Při vytváření postrčení by tým používal pomůcku EAST, tzn. aby vzniklá postrčení byla jednoduchá, atraktivní, sociálně motivující a aplikující ve správný čas.

Dále by tým dodržoval při tvorbě postrčení a experimentů postup:

1. nejdříve analyzovat danou problematiku,
2. vytvořit několik možností, jak ovlivnit ke změně chování a rozhodování,
3. poté z nich některé vybrat a otestovat na malém množství respondentů,
4. a po úspěšném potvrzení funkčnosti, aplikovat postrčení ve větším měřítku.

Jedním z řešených témat týmů by mohla být politika životního prostředí, a to oblast třídění odpadu. V této problematice bych se inspirovala severskými zeměmi, kde jsou vratné nejen skleněné pивní lahve – jak je tomu u nás, ale i plastové lahve a plechovky od nápojů. Např. v Dánsku je téměř v každém obchodě přístroj na vrácení všech těchto obalů. Obaly jsou zálohované a je možné si zvolit, zda bude částka za vrácení odpadu použita ve formě kuponu na nákup v obchodě, anebo na charitativní účely. Na obrázku níže vidíme část přístroje, kde si zákazník vybírá z možností – zelené tlačítko pro kupon, a červené na podpoření vybrané charity.



Obrázek 13 Přístroj pro vratné obaly 1 (My Daily Space, ©2020)

6.2.1 Tvorba nudge na základě stanoveného postupu

1. *Analyzování problému*

Nedostatečná recyklace odpadu – V ČR bylo vytřízeno během posledních 15 let 8,3 milionů tun obalového odpadu, z toho pouze 34 % bylo recyklováno. (Třídění odpadu.cz, ©2020)

2. *Navrhnutí několika možností nudge*

- Samoobslužný přístroj na zálohované skleněné i plastové lahve a plechovky.
- Umístit na kontejnery pro tříděný odpad „plakáty“ s fakty o třídění odpadu – příklad v příloze II.
- Odpadkové koše, či kontejnery zviditelnit, např. graficky na zemi znázornit stopy vedoucí ke koši.

3. *Vybrat jednu z možností a otestovat ji*

Samoobslužný přístroj na vratné obaly – skleněné i plastové lahve, plechovky. Testování nejdříve pomocí dotazníků zjišťujících, zda by občané využívali možnost přístroje. Následně ověření úspěšnosti umístěného přístroje v obchodech jednoho nebo několika zvolených měst. Zpočátku by obaly nebyly zálohované. Po ověření funkčnosti a úspěšnosti třídění vratného obalového odpadu by tým kontaktoval kompetentní osoby (např. zastupitelstvo kraje, poslance nebo skupinu poslanců) pro podání návrhu zákona o zálohování skleněných, plastových a plechových lahví.

4. *Aplikování ve větším množství*

Po nabytí účinnosti zákona by přístroje byly instalovány do většiny obchodů v ČR. Financování přístrojů by bylo prostřednictvím rozpočtu Ministerstva životního prostředí případně i dalších resortů.

Na obrázku 14 je automat s možností podpoření charity pro matky. Dalším postrčením jsou dětské kresby na přístroji, které zvyšují výběr podpoření charity před kuponem na nákup.



Obrázek 14 Přístroj pro vratné obaly 2 (My Daily Space, ©2020)

6.2.2 Možnost využití části projektu

Pokud by z testování vyplýval neúspěch, např. by lidé nebyli ochotni donášet vratný obal do obchodu, nesouhlasili by se zálohovým systémem, nebo by obchody nedisponovali prostory pro skladování odpadu, bylo by možné využít část tohoto projektu. Do současných přístrojů pro vracení skleněných lahví umístěných v obchodech, zakomponovat druhou možnost pro vynaložení vratné částky. Tím by se prostřednictvím politiky životního prostředí podpořily charitativní organizace, neziskové organizace, nebo i nárazové finanční sbírky.

6.2.3 Závěr

V případě, že byv Česku byly zálohované nejen skleněné, ale i plastové a plechové lahve, určitě by se zvýšila míra třídění odpadu, a byla by tím podpořena oblast životního prostředí a recyklování. Dále by se zvýšila míra finanční podpory různých charitativních organizací.

Téma dalšího projektu by mohlo být navýšení počtu online služeb veřejné správy za účelem efektivity a úspory času. Určitě přínosné by bylo zkontaktování slovenského týmu a diskuze na tohle téma, případně i poskytnutí odborného školení slovenským týmem.

ZÁVĚR

Cílem této práce bylo popsat základní pojmy z oblasti behaviorální ekonomie, rozlišit ji od klasických ekonomických koncepcí a popsat z jakých oblastí psychologie tato věda vychází; a na základě teoretických poznatků a analýzy týmů, sestavit návrh pro vytvoření vlastního týmu a jeho projektů.

Postrčení k ovlivnění chování a lepšímu rozhodování lidí vycházející z behaviorální ekonomie jsou většinou nenákladné a jednoduché. A přesto jsou značně efektivní. Po celém světě jsou tvořeny behaviorální týmy, které se zabývají i veřejným sektorem. Ve svých projektech a experimentech vytvářejí tyto postrčení a změny k vyřešení určitých problémů ve veřejných politikách. Například ovlivněním ke včasnému placení daní, lepšímu zdravotnímu stavu občanů, nebo také zjednodušením veřejných služeb a elektronizací. Týmy mohou být vládní, nebo také umístěny mimo vládu. Často jsou zakládány ve spolupráci s univerzitní půdou.

Bakalářská práce byla zaměřena na aplikování poznatků z behaviorální ekonomie do veřejné správy a veřejné politiky. Práce byla rozdělena do dvou částí – teoretickou a praktickou část. V teoretické části byla zpracována literární rešerše na téma ekonomie a behaviorální ekonomie. Dále jsou zde popsány poznatky z psychologie, které jsou potřebné k pochopení lidského chování a rozhodování, na základě těchto znalostí jsou tvořeny postrčení. V konečné fázi teoretické části jsou popsány pravidla pro tvorbu postrčení, a popis, jak sestavit behaviorální tým. Součástí teoretické části bylo zformulovat teoretické znalosti pro zpracování praktické části.

V praktické části byla provedena analýza pěti vládních i mimovládních behaviorálních týmů a nudge units. Byly zde i popsány konkrétní realizované projekty týmů. V závěru práce byl sestaven návrh pro vytvoření nudge unit a byl uveden příklad konkrétního aplikačního projektu, kterými by se tým mohl zabývat.

Myslím si, že má bakalářská práce by mohla být přínosná pro ty, která tato problematika zajímá. Práce odkazuje na mnoho realizovaných projektů, a i na blogy týmů, kde je možné se dozvědět více. Pro lajky by tahle práce mohla být vhodným východiskem pro seznámení se s behaviorální ekonomikou a základními strategiemi pro tvorbou týmu, či postrčení ke změně chování.

Bakalářskou práci jsem zpracovala v souladu se Zásadami pro vypracování a předpokládám, že byly splněny všechny stanovené cíle.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- AKERLOF, George A. a Robert J. SHILLER, 2010. *Živočišné pudy: jak lidská psychologie řídí ekonomiku a proč je podstatná pro světový kapitalismus*. 1. vyd. Praha: Dokořán, 303 s. ISBN 978-80-736-3299-1.
- HOLMAN, Robert, 2016. *Ekonomie*. 6. vyd. V Praze: C.H. Beck, 696 s. ISBN 978-80-740-0278-6.
- KAHNEMAN, Daniel, 2012. *Myšlení: rychlé a pomalé*. 1. vyd. V Brně: Jan Melvil, 542 s. ISBN 978-80-872-7042-4.
- LEVINE, David K., 2012. *Is Behavioral Economics Doomed The Ordinary versus the Extraordinary*. Cambridge, UK: Open Book Publishers, 142 s. ISBN: 978-1-906924-94-2
- MOLS, Frank, S. Alexander HASLAM, Jolanda JETTEN a Niklas K. STEFFENS, 2015, *Why a nudge is not enough: A social identity critique of governance by stealth*. European Journal of Political Research. 81-98 s. ISSN 03044130.
- NAGATSU, Michiru, 2015, *Behavioral Economics, History of. International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. 2. vyd. Elsevier, 443–449 s. ISBN 978-0-08-097086-8.
- OECD, 2019, *Tools and Ethics for Applied Behavioural Insights: The BASIC Toolkit*, OECD Publishing, Paris, 109 s. ISBN 978-92-64-34794-6.
- POTŮČEK, Martin, 2016. *Veřejná politika*. V Praze: C.H. Beck, 309 s. ISBN 978-80-740-0591-6.
- SHAFIR, Eldar, 2013. *The behavioral foundations of public policy*. 1. vyd. Princeton University Press, 536 s. ISBN 978-1-4008-4534.
- ŠVARCOVÁ, Jena, 2013 *Ekonomie: stručný přehled: teorie a praxe aktuálně a v souvislostech*. Zlín: CEED, 303 s. ISBN 978-80-87301-17-3.
- THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN, 2008. *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. 1. vyd. New Haven: Yale University Press, 293 s. ISBN 978-0-300-12223-7.
- THALER, Richard H., 2017. *Neočekávané chování: příběh behaviorální ekonomie*. 1. vyd. Praha: Argo, 377 s. ISBN 978-80-257-2121-6.

Seznam internetových zdrojů

A Wealth of Behavioural Insights. *Government of the Netherlands*, ©2017 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://www.government.nl/documents/reports/2018/04/01/a-wealth-of-behavioural-insights-2017-edition>

About TEN. *TEN*, ©2018 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <http://tenudge.eu/about-ten/>

About us. *The Behavioural Insights Team*, ©2017 [online]. [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.bi.team/about-us>

Annual Report 2017-18. *The Behavioural Insights Team*, ©2019 [online]. [cit. 2020-03-16]. Dostupné z: <https://www.bi.team/wp-content/uploads/2019/01/Annual-update-report-BIT-2017-2018.pdf>

Behavioral Economics. *Exploring Economics*, ©2016 [online]. [cit. 2020-03-17]. Dostupné z: <https://www.exploring-economics.org/en/orientation/behavioral-economics/>

Behavioral Science Around the World: Profiles of 10 Countries. *World Bank*, ©2018 [online]. [cit. 2020-03-16]. Dostupné z: <http://documents.worldbank.org/curated/en/710771543609067500/pdf/132610-REVISED-00-COUNTRY-PROFILES-dig.pdf>

Behavioural Insights Applied to Policy DENMARK. *European Commission*, ©2016 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/jrc-biap2016-denmark_en.pdf

Behavioural Insights Applied to Policy, The Netherlands. *European Commission*, ©2016 [online]. [cit. 2020-03-16]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/jrc-biap2016-netherlands_en.pdf

BRISK Behavioral research & innovations Slovaki. *Facebook*, ©2020 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://www.facebook.com/brisk.svk/>

BRISK, ©2019a [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://lepsiesluzby.digital/>

CBEN, ©2018 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <http://cben.cz/>

CEBEX, ©2019 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <http://cebex.org/>

Daniel Kahneman. *The Nobel Prize*, ©2003 [online]. [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/>

Digitalizácia je potrebná nielen na rozvoj konkurenciesch opnosti krajiny, ale aj na zrýchlenie služieb občanom. *Dalito*, ©2019 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://www.dalito.sk/odisla-zo-sukromneho-sektoru-aby-v-statom-robila-nieco-co-ma-vacsi-zmysel/>

EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights, *The Behavioural Insights Team*, ©2014 [online]. [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.bi.team/publications/east-four-simple-ways-to-apply-behavioural-insights/>

EconLab - Laboratoř pro experimentální ekonomii a zpracování velkých dat. *TUL*, ©2019 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z <http://www.ef.tul.cz/veda-a-vyzkum/econlab-laborator-pro-experimentalni-ekonomii-a-zpracovani-velkych-dat>

Economic sciences. *The Nobel Prize*, ©2020 [online]. [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1978/press-release/>

Ekonomie v laboratoři. *Finmag*, ©2010 [online]. [cit. 2020-03-12]. Dostupné z: <https://finmag.penize.cz/kaleidoskop/264944-patri-ekonomie-do-laboratore>

Experimentální ekonomie. *LEE*, ©2010 [online]. [cit. 2020-03-12]. Dostupné z: <http://www.lee-vse.cz/cze/o-lee/experimentalni-ekonomie>

Experimenty a veřejná politika. *CBEN*, ©2018b [online]. [cit. 2020-03-17]. Dostupné z: <http://cben.cz/experimenty-a-verejna-politika-behavioralne-vedy-v-praxi-2>

HAYNES, L; Service, O; Goldacre, B; Torgerson, D;., Laura, et al. *Test, learn, adapt: developing public policy with randomised controlled trials*, Cabinet Office Behavioural Insights Team. 2012. Dostupné z: <https://www.gov.uk/government/publications/test-learn-adapt-developing-public-policy-with-randomised-controlled-trials>

Chytrá pravidla aneb pošťouchnutí místo zákazu. *Lexperanto*, ©2014 [online]. [cit. 2020-05-19]. Dostupné z: <http://lexperanto.cz/clanky/detail/11-chytra-pravidla-aneb-postouchnuti-misto-zakazu>

Insight Austria. *IHS*, ©2018 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://www.ihs.ac.at/ru/insight-austria>

Insight Austria. *News ORF*, ©2019 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://orf.at/stories/3106396/>

Jak třídíme odpad v KS-Europe a jak jej třídit v domácnosti. *KS*, ©2019 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://www.prace-ks-europe.cz/jak-tridime-odpad-v-ks-europe-jak-jej-tridit-v-domacnosti>

Jedes Kind weiß, dass Rauchen ungesund ist, oder? *Insight Austria* ©2018c [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://insight-austria.ihs.ac.at/gesellschaft-ethik/raucherinnenvolksbegehren/>

Kto sme. *BRISK*, ©2019b [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://lepsiesluzby.digital/kto-sme>

Laboratoř Experimentální Ekonomie Masarykovy Univerzity, *MUNI Econ*, ©2017 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://mueel.econ.muni.cz/> á

NEWS: Børnetegninger øger donationerne ved flaskeautomaten. *My Daily Space*, ©2020 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://mydailyspace.dk/2020/05/news-boernetegninger-oeger-donationerne-ved-flaskeautomaten/>

Nudgeaton. *Danish Nudging Network*, ©2019b [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://www.danishnudgingnetwork.dk/nudgeaton/>

Nudging and changing behaviors. *BVA* ©2017 [online]. [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.bva-group.com/en/consulting/nudge-consulting/>

Nudging and changing behaviors: The Global Spread of Behavioural Insights: Conditions for Success of a Central Unit. *The Behavioural Insights Team*, ©2015 [online]. [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.bi.team/blogs/the-global-spread-of-behavioural-insights-conditions-for-success-of-a-central-unit/>

O CBEN. *CBEN*, ©2018a [online]. [cit. 2020-03-17]. Dostupné z: <http://cben.cz/o-cben>

O nás. *LEE*, ©2015 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <http://www.lee-vse.cz/cze/o-lee/o-nas>

O přínosech behaviorální ekonomie. *Hospodářské noviny*, ©2016 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://archiv.ihned.cz/c1-65258650-vse-o-prinosech-behavioralni-ekonomie>

Om DNN. *Danish Nudging Network*, ©2019a [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://www.danishnudgingnetwork.dk/om-dnn/>

Omezená racionalita veřejné politiky nejen v otázkách řešení marginalizace a sociálního vyloučení. *Prohuman*, ©2011 [online]. [cit. 2020-03-17]. Dostupné z: <https://www.prohuman.sk/socialna-praca/omezena-racionalita-verejne-politiky-nejen-v-otazkach-reseni-marginalizace-a-socialniho-vyloucen%c3%ad>

Our people. *The Behavioural Insights Team*, ©2018 [online]. [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.bi.team/about-us/our-people/>

Pelle G. Hansen. *Twitter*, ©2020 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://twitter.com/Peguha>

Strom kommt aus der Steckdose. *Insight Austria*, ©2018b [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: https://insight-austria.ihs.ac.at/bessere_entscheidungen/strom1/

TEN, ©2015 [online] [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <http://tenudge.eu/>

Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials. *The Behavioural Insights Team*, ©2013 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://www.bi.team/publications/test-learn-adapt-developing-public-policy-with-randomised-controlled-trials/>

The Prize in Economic Sciences 2017. *The Nobel Prize*, ©2017 [online]. [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/advanced-information/>

The Top 5 Behavioural Economics Principles for Designers. *UX Planet*, ©2018 [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://uxplanet.org/the-top-5-behavioural-economics-principles-for-designers-ea22a16a4020>

The world in simulation. *The Behavioural Insights Team*, ©2020 [online]. [cit. 2020-03-16]. Dostupné z: <https://www.bi.team/blogs/the-world-in-simulation-building-evidence-using-an-online-laboratory/>

These 10 governments are leading the world in behavioural science. *Apolitical*, ©2019 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: https://apolitical.co/en/solution_article/these-10-governments-are-leading-the-world-in-behavioural-science

Třídění odpadu.cz, ©2020 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://www.trideniodpadu.cz/recyklace>

Uddannelse. *Danish Nudging Network*, ©2020 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://www.danishnudgingnetwork.dk/uddannelse/>

Vybrane aktivity. *BRISK*, ©2020 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://lepsiesluzby.digital/vybran%C3%A9-aktivity-brisku-za-rok-2019>

Výsledky experimentu. *BRISK*, ©2019d [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://lepsiesluzby.digital/experiment-fs-sr>

Was wir tun. *Insight Austria*, ©2018a [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://insight-austria.ihs.ac.at/was-wir-tun/>

Yes, we trenn! Maßnahmen für mehr Mülltrennen. *Insight Austria*, ©2020 [online]. [cit. 2020-05-26]. Dostupné z: <https://insight-austria.ihs.ac.at/energie-klimawandel/recycling/>

ZÍKA, Vojtěch. a Petr HOUDEK, 2018 *Behaviorální ekonomie a veřejné politiky* [online]. ©2020 [cit. 2020-03-16]. Dostupné z: https://smart-mateq.cz/wp-content/uploads/2017/12/170612-Zika_Houdek_Behavioralni-ekonomie-a-verejne-politiky.pdf

Zmena poistného. *BRISK*, ©2019c [online]. [cit. 2020-03-07]. Dostupné z: <https://lepsiesluzby.digital/zmena-vo-vyske-poistneho-za-socialne-poistenie>

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

BIT	Behavioural insight team = Behaviorální tým
CEBEX	Centrum behaviorálních experimentů
DNN	Danish Nudging Network
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OP	Operační program
OSVČ	Osoba samostatně výdělečně činná
UNDP	Rozvojový program OSN
UPVÍ	Úřad místopředsedy vlády pro investice a informatizaci
Zákon o ITVS	Zákon o informačních systémech veřejné správy
HEC Paris	Vysoká obchodní škola v Paříži
ISSP	Mezinárodní program sociálního výzkumu

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Příklad využití RCT ve veřejné politice (Haynes, ©2012, s. 4).....	15
Obrázek 2 Hodnotová funkce (Thaler, 2017, s. 42).....	18
Obrázek 3 Systémy myšlení (OECD, 2019, s. 84)	21
Obrázek 4 Proces vytvoření „postrčení“ (BVA, ©2017).....	29
Obrázek 5 Logo EAST (The Behavioural Insights Team, ©2014)	29
Obrázek 6 Počet případových studií dle zemí (OECD, 2017, s. 27)	33
Obrázek 7 Nudge pro dodržení vzdálenosti (Twitter, ©2020)	42
Obrázek 8 Nudgeaton - projekt (Danish Nudging Network, ©2019b).....	43
Obrázek 9 Pravděpodobnost dosažení týdenního cíle (Government of the Netherlands, ©2017).....	45
Obrázek 10 RCT – intervence ke zvýšení zpětné vazby (Government of the Netherlands, ©2017).....	46
Obrázek 11 RCT recyklace odpadu (Insight Austria, ©2020)	48
Obrázek 12 Motto týmu (Facebook, ©2020).....	49
Obrázek 13 Příklad pro vratné obaly 1 (My Daily Space, ©2020)	56
Obrázek 14 Příklad pro vratné obaly 2 (My Daily Space, ©2020)	58

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 Popis systémů myšlení (Thaler a Sunstein, 2008, s. 20 a Kahneman, 2012, s. 26)	21
Tabulka 2 Apples (The Behavioural Insights Team, ©2015).....	28
Tabulka 3 Přehled týmů (vlastní zpracování).....	52
Tabulka 4 APPLES návrh (vlastní zpracování).....	55

SEZNAM PŘÍLOH

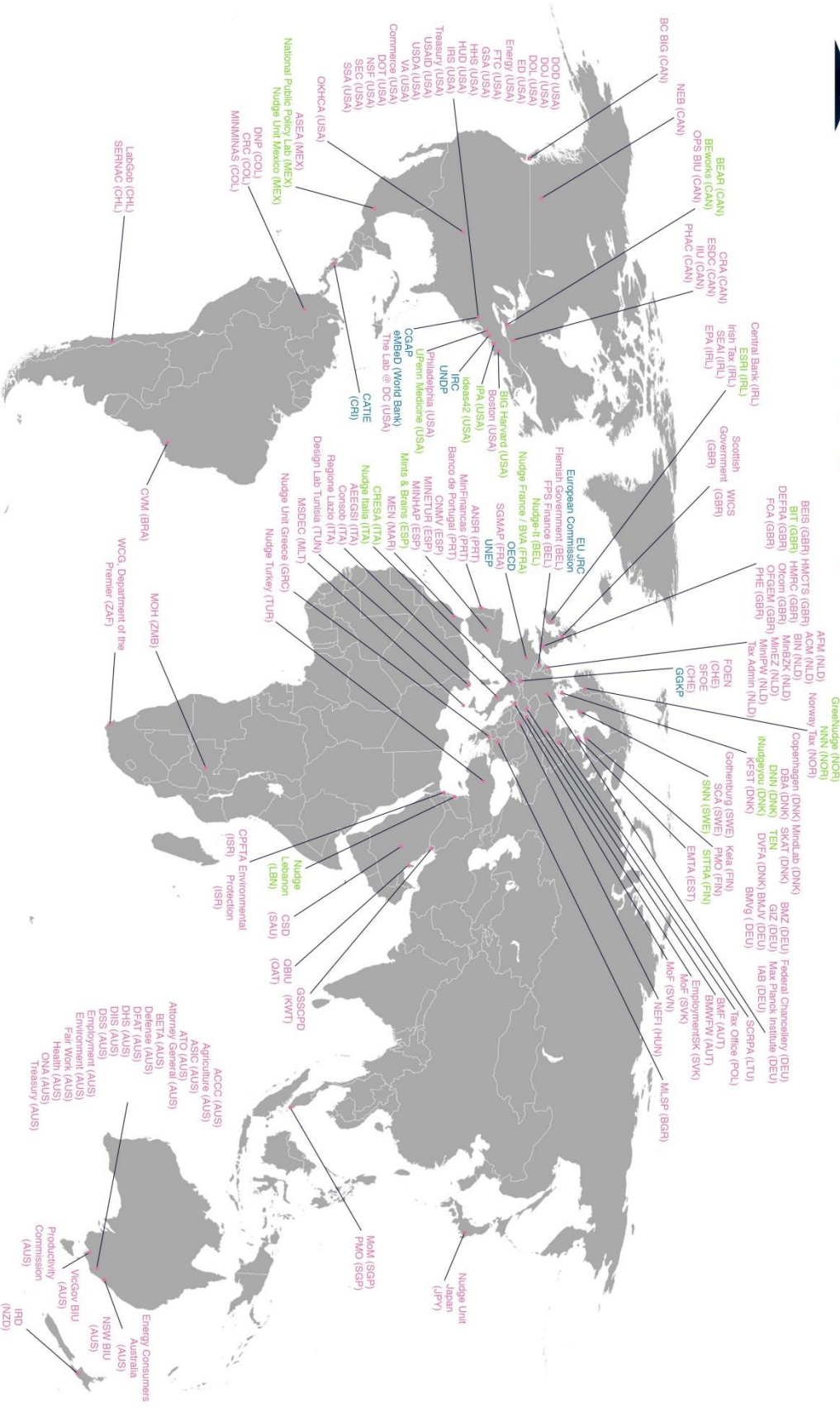
Příloha P I: Mapa institucí aplikujících behaviorální poznatky do veřejných politik

Příloha P II: Třídění odpadu v ČR

PŘÍLOHA P I: MAPA INSTITUCÍ APLIKUJÍCÍCH BEHAVIORÁLNÍ POZNATKY DO VEŘEJNÝCH POLITIK (OECD, ©2018)



Behavioural Insights and Public Policy Institutions applying BI to public policy around the world



Source: OECD Research (2018)

TŘÍDĚNÍ ODPADU V ČR



73 %

OBVATEL
ČESKÉ
REPUBLIKY
TŘÍDÍ ODPAD

VLONI JSTE DÍKY TŘÍDĚNÍ
ODPADU ZACHRÁNILI

2 174 322

STROMŮ



V CELÉ ČR
JE VÍCE NEŽ

353 000

BAREVNÝCH
NÁDOB NA
TŘÍDĚNÝ ODPAD



92 METRŮ

JE PRŮMĚRNÁ VZDÁLENOST KE
KONTEJNERŮM NA TŘÍDĚNÝ ODPAD



7/10

 PET LAHVÍ SE ZRECYKLUJE