11. Faktory ovplyvňujúce preferencie

Každý EA preferuje (uprednostňuje) v danej situácii iné hodnotiace kritériá, pričom je často problematické stanoviť objektívne kritérium pre „dobré“ prípadne „zlé“ konanie (morálka nám výrazne zužuje priestor možnosti voľby). Pre určenie poradia výberu používame pojem **preferencie**. Zriedkavý je prípad *indiferencie* kedy spotrebiteľovi podobné tovary alebo služby prinášajú rovnaký úžitok.

***Preferencie*** sú základnou veličinou skúmania ekonómie vo vzťahu ku konaniu. ***Preferencia je určitý predpoklad vzťahujúci sa k nejakému konaniu.*** Medzi jednotlivými preferenciami rozlišujeme reláciu precedencie: uprednostňuje statok A pred statkom B (uprednostňujem notebook pred počítačom). Ak aktér dáva prednosť *A* (tovar, stav, alebo projekt) pred *B* hovoríme že preferuje *A* pred *B.* Pri skúmaní preferencií sa často vychádza z predpokladu, že preferencie majú svoj pôvod v základných biologických potrebách.

Americký psychológ R. Maslowrozlíšil dve odlišné formy uspokojovania potrieb:

* uspokojenie základných potrieb je *motivované ich**redukciou* (redukcia hladu jedlom, redukcia strachu dosiahnutím pocitu istoty atď.)
* uspokojovanie vyšších potrieb / záujmov (spoločenské uznanie) je *motivované ich expanziou;* ak sú uspokojované predovšetkým základné potreby, vyššie tak ostávajú často neuspokojené.

***Záujem*** chápeme ako činnosť, na ktorú je človek ochotný vynakladať úsilie, peniaze a čas pričom existujú rôzne oblasti záujmu (technika, hudba, história, umenie atď.). Do tejto kategórie môžeme potom zaradiť aj záľuby (koníčky).

V reálnom svete je odvodenie preferencií na základe biologických potrieb nedostatočné. Mnohé tovary a služby, ktoré ľudia nakupujú, typ bývania, ktoré chcú, potraviny, ktoré jedia v reštauráciách a aktivity na voľný čas majú málo spoločné zo základnými biologickými potrebami.

Preferencie ľudí sa nerodia z ničoho a „neplávajú“ vo vzduchoprázdne. Predstavujú stratégiu, s pomocou ktorej sa ľudia rozhodujú v mnohých oblastiach každodenného života.

***Zvyky***sú dobrými substitútmi dlhodobých zmlúv a iných záväzkových mechanizmov. **Zvyk** pomáha znižovať náklady na získavanie informácií a ich využitie v novej situácii. Zvykové správanie vzniká dlhodobou spotrebou jednotlivcov alebo spoločenských skupín. Zvyky sú *škodlivé,* ak súčasná spotreba znižuje budúci úžitok (alkoholizmus, fajčenie). *Prospešné* zvyky sú také, kde súčasná spotreba zvyšuje budúci úžitok (pravidelné plávanie).

***Návyk***je možné definovať ako silný zvyk. Zvyk sa mení na návyk, keď minulá spotreba pôsobí na súčasnú tak silno a dlho, že ju destabilizuje. Zvyk môže prerásť do návyku tým, že sa mu dlhodobo vystavíme.

***Tradície*** sa definujú ako zvyky poznamenané voľbami vo vzdialenej minulosti a pôsobia na hodnoty, ktoré sa menia vplyvom sociálnej interakcie.

Kostra:

-definovať preferencie + reláciu precedencie

-definovať faktory: zvyk -> návyk -> tradícia