

## Studija slučaja br. 1

<b>Naziv studije slučaja / primjera dobre prakse</b>	<b>Utvrđivanje kognitivnih pristranosti u odlučivanju: Mentalno računovodstvo</b>
<b>Ključne riječi (meta tag)</b>	Kognitivne pristranosti u odlučivanju; mentalno računovodstvo
<b>Izradio</b>	University of Economics – Varna Prema: Richard H. Thaler, <i>Mental Accounting Matters</i>
<b>Jezik</b>	<b>HRVATSKI</b>
<b>Studija slučaja</b>	
<p>Koncept mentalnog računovodstva, koji je razvio ekonomist Richard H. Thaler, odnosi se na način na koji upravljamo i organiziramo svoje financijske aktivnosti i može dobro ilustrirati kako kognitivne pristranosti utječu na proces donošenja odluka.</p> <p>Iako je Thaler definirao mentalno računovodstvo kao 'skup kognitivnih operacija koje koriste pojedinci i kućanstva za organiziranje, evaluaciju i praćenje financijskih aktivnosti' (Richard H. Thaler, <i>Mental Accounting Matters</i>, <i>Journal of Behavioral Decision Making</i>, 12: 183-206, 1999.), nastavio je opisujući kako mentalno računovodstvo također utječe na korporativne financijske odluke, (Ibid.) Thaler je istaknuo da je 'primarni razlog proučavanja mentalnog računovodstva poboljšanje našeg razumijevanja psihologije izbora.' (Ibid.)</p> <p>Tvrđi se da, ako se ne prizna, mentalno računovodstvo može rezultirati iracionalnim odlukama u vezi s ulaganjem ili potrošnjom. Na primjer, istraživanje je pokazalo da smo spremniji platiti robu kada plaćamo kreditnom karticom, a ne gotovinom. Skloni smo razlikovati načine na koje zarađujemo novac i u slučaju bilo kakve neočekivane financijske dobiti, kao što su dobiti od kockanja ili bilo kakav neočekivani dobitak, vjerojatnije je da ćemo potrošiti novac ili izvršiti visoko rizično ulaganje. Ipak, kada se te kognitivne pristranosti prepoznaju i analiziraju, mentalno računovodstvo može se koristiti kao alat za jačanje pozitivnog ponašanja.</p> <p><b>Pitanja za raspravu (na temelju Thalerovih primjera):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kako biste se odlučili da si zaista možete priuštiti tu malu poslasticu kolačića (2 eura) svaki radni dan u kafiću?</li> <li>2. Kupili ste 100 dionica po cijeni od 10 USD po dionici. Biste li prodali tu dionicu kada cijena dionice padne, odnosno da li biste prodali gubitnika?</li> </ol>	
<b>Poveznice</b>	<a href="http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.174.2961&amp;rep=rep1&amp;type=pdf">http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.174.2961&amp;rep=rep1&amp;type=pdf</a>
<b>Vrsta materijala</b>	<b>STUDIJA SLUČAJA</b>

(Prijedlozi odgovora na stranici 2)



## Prijedlozi odgovora

1. Najbolje je zbrajati troškove tijekom mjesec dana ili čak godinu dana. Na taj način možemo donijeti racionalnu odluku možemo li si priuštiti proizvod/uslugu ili ne i izbjeći prekomjerno trošenje na artikle koji nam zapravo ne trebaju ili ne želimo, ali smo i dalje skloni kupovati, samo zato što su, na primjer, jako sniženi. Mnogi oglasi mogu iskorištavati neracionalnu potrošnju, na primjer oglasi za prodaju automobila koji koštaju 'samo 2 eura dnevno.'
2. Thaler objašnjava da će 'racionalni ulagač odlučiti prodati gubitnika jer se kapitalni dobiti oporezuju, a kapitalni gubici odbijaju'. On tvrdi da je 'budući da je zatvaranje računa s gubitkom bolno, predviđanje mentalnog računovodstva je da će ljudi nerado prodavati vrijednosne papire kojima je vrijednost oslabila.'

On dalje objašnjava: „... pretpostavimo da investitor treba prikupiti nešto novca i mora birati između dvije dionice za prodaju, od kojih je jedna porasla u vrijednosti, a jedna se smanjila. Mentalno računovodstvo favorizira prodaju pobjednika (Shefrin i Statman, 1987.), dok racionalna analiza favorizira prodaju gubitnika.'