

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Канеман Д., Тверски А.

Рациональный выбор, ценности и фреймы

Вместо теорий принятия решений, основывающихся на теории вероятностей, Д.Канеман и А.Тверски предложили новую теорию – теорию перспективы (prospect theory). Согласно этой теории, нормальный человек не способен правильно оценивать будущие выгоды в абсолютном выражении, на самом деле он оценивает их в сравнении с некоторым общепринятым стандартом, стремясь, прежде всего, избежать ухудшения своего положения. С помощью теории перспективы можно объяснить многие иррациональные поступки людей, не объяснимые с позиций «человека экономического».

Эта статья положила начало так называемой поведенческой экономике (behavioral economics)

Каков ваш выбор?

Пример 1:

Согласитесь ли вы участвовать в игре, в которой с вероятностью 10% выпадает выигрыш \$95 и с вероятностью 90% – потеря \$5?

Пример 2:

Согласны ли вы заплатить \$5 за участие в лотерее, в которой с вероятностью 10% выпадает выигрыш \$100 и с вероятностью 90% – проигрыш?

Канеман Д., Тверски А.

Несмотря на то, что эти две задачи предлагают, очевидно, два объективно идентичных варианта выбора, 55% респондентов выражают различные предпочтения.

Рассмотрение \$5 в качестве платежа делает игру более приемлемой, чем представление этой суммы как потери.

*Как объяснить такую разницу
для «аналогичных» случаев?*

Предположим, что вы решили посмотреть пьесу и заплатили за входной билет \$10. Когда вы вошли в театр, то обнаружили: билет потерян. Место не было отмечено, и билет не может быть возвращен. Заплатите ли вы \$10 за другой билет

Да (46%)	Нет (54%)
-----------------	------------------

Предположим, что вы решили посмотреть пьесу, билет на которую стоит \$10. Когда вы вошли в театр, то обнаружили: потеряна банкнота в \$10. А в этом случае вы заплатите \$10 за билет?

Да (88%)	Нет (12%)
-----------------	------------------

Канеман Д., Тверски А.

Поход в театр рассматривается как транзакция, в которой стоимость билета обменивается на возможность посмотреть пьесу.

Покупка второго билета увеличивает расходы на просмотр до уровня, который многие респонденты находят неприемлемым. Потеря денег, напротив, не учитывается в расходах на театр, это лишь заставляет индивида почувствовать себя несколько стесненным в средствах.

Представьте, что вы столкнулись с необходимостью принять одновременно два решения. Сначала рассмотрите оба решения, а потом укажите то из них, которое вы предпочитаете.

Решение (i). Сделайте выбор между:

- A. гарантированным выигрышем в \$240 (84%)**
- B. 25%-ной вероятностью получить \$1000 и 75%-ной вероятностью не получить ничего (16%)**

Решение (ii). Сделайте выбор между:

- C. гарантированными потерями в \$750 (13%)**
- D. 75%-ной вероятностью потерять \$1000 и 25%-ной вероятностью не потерять ничего (87%)**

О склонности к риску

Большинство респондентов продемонстрировало **несклонность к риску, сделав выбор в пользу гарантированного выигрыша в первом случае; даже большее число респондентов продемонстрировало склонность к риску, сделав выбор во втором случае, когда речь шла о гарантированных потерях.**

Оцените вероятность

Линде 31 год. Она замужем, искренна и полна оптимизма. В колледже ее специализацией была философия. В студенческие годы она живо интересовалась вопросами дискриминации и другими социальными проблемами, участвовала в демонстрациях против ядерного оружия.

Основываясь на этом описании, оцените, какой из двух выводов вероятнее:

- а) Линда – кассир в банке,**
- б) Линда - кассир в банке и активистка феминистского движения**

Большинство испытуемых (82%) предпочли вариант Б. Согласно Канеману и Тверски, это произошло благодаря

эвристике репрезентативности.

Эвристика репрезентативности подразумевает, что люди принимают решения, основываясь на каких-либо стереотипах, предрассудках, а не на основе другой информации, которая у них имеется. Ведь в данной ситуации люди должны понимать, что вероятность появления одного события (Линда - кассир) гораздо выше, чем появления двух событий сразу (Линда - кассир и активистка феминистического движения). Однако люди выбирают второй вариант просто потому, что Линда соответствует стереотипу феминистки.

Каков ваш выбор?

А. «Предположим, Вы собираетесь приобрести куртку за \$125. Продавец сообщил: та же куртка, которую Вы хотите купить, в другом филиале универсама, расположенном в 20 минутах езды, стоит \$120.

Поедете ли вы в другой магазин»?

В. «Предположим, Вы собираетесь приобрести калькулятор за \$15. Продавец сообщил: тот же калькулятор, который Вы хотите купить, в другом филиале универсама, расположенном в 20 минутах езды, стоит \$10.

Поедете ли вы в другой магазин»?

Потери относительные и абсолютные

Большинство испытуемых (63%) предпочли вариант В. По мнению авторов теории перспектив, здесь играет роль так называемая тематическая организация рационального мышления, которая ведет к тому, что люди чаще оценивают выигрыши и потери в относительных, нежели в абсолютных показателях.

Во-первых, обнаружилось, что люди по-разному реагируют на эквивалентные (с точки зрения соотношения выгод и потерь) ситуации в зависимости от того, теряют они или выигрывают. Это явление называют **асимметричной реакцией на изменение благосостояния**. Человек боится потери, т.е. его ощущения от потерь и приобретений несимметричны: степень удовлетворения человека от приобретения, например, 100 долларов гораздо ниже степени расстройств от потери той же суммы. Поэтому люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду. Во-вторых, эксперименты показали, что **люди склонны ошибаться при оценке вероятности**: они недооценивают вероятность событий, которые, скорее всего, произойдут, и переоценивают гораздо менее вероятные события. Ученые обнаружили интересную закономерность – даже студенты-математики, хорошо знающие теорию вероятности, в реальных жизненных ситуациях не используют свои знания, а исходят из сложившихся у них стереотипов, предрассудков и эмоций.