4 Экономическое поведение и институты – часть 1

4.1 Ограниченная рациональность

4.2 Рутины и ментальные модели

4.3 Общие ментальные модели и культура

Ограниченная рациональность

Результаты экспериментов

Источники экспериментов:

•Tversky A., Kahneman D. Rational Choice and the Fraiming of Decisions // Journal of Business. – 1986. – Vol. 59. – P. 251–278;

•Tversky A., Thaler R.H. Prefference Reversals // Journal of Economic Perspectives // 1990. – Vol. 4. – P. 201–211.

Одна и та же проблема, будучи сформулирована по-разному (например, в терминах издержек или в терминах выгод), как правило, решается индивидом по-разному. На этом эффекте основано множество маркетинговых приемов. Например, в США часто используется следующая схема продаж: в случае приобретения автомобиля стоимостью 40000 долл. покупатель получает 1000 долл. наличными; такая альтернатива привлекает покупателей больше, чем приобретение автомобиля за 39000 долл.

При разной постановке одной и той же проблемы индивиды, как правило, по разному относятся к риску. В частности, они *в большей степени избегают риска, если проблема сформулирована в терминах выгод, и в меньшей – при ее формулировке в терминах издержек*.

Свойство людей выказывать разные предпочтения при разной постановке вопроса используется в маркетинге, в политике при проведении референдумов и выборов, в сфере экономики при рассмотрении инвестиционных проектов.

Эксперимент 1. **Выберите наилучшую программу спасения 600 человек, заболевших лихорадкой, из двух вариантов решения проблемы**

Программа	Выбор респондентов базового эксперимента	Выбор студентов 1-го курса, 2010	Выбор слушателей Президентской программы	Выбор студентов второго высшего образования	Выбор студентов 1-го курса, 2011	Выбор студентов 1-го курса, 2012
А: 200 человек будут спасены	72 %	78 %	29 %	31 %	70 %	59 %
Б: с вероятностью 1/3 600 человек будут спасены, с вероятностью 2/3 никто не будет спасен	28 %	22 %	71 %	69 %	30 %	41 %

Эксперимент 2. **Выберите наилучшую программу спасения 600 человек, заболевших лихорадкой, из двух вариантов решения проблемы**

Программа	Выбор респондентов базового эксперимента	Выбор студентов 1-го курса, 2010	Выбор слушателей Президентской программы	Выбор студентов второго высшего образования	Выбор студентов 1-го курса, 2011	Выбор студентов 1-го курса, 2012
В: 400 человек погибнут	22 %	50 %	14 %	17 %	40 %	29 %
Г: с вероятностью 1/3 никто не погибнет, с вероятностью 2/3 погибнут все	78 %	50 %	86 %	83 %	60 %	71 %

Сравнительный анализ экспериментов 1 и 2
(красные ячейки – предпочтение респондентов)

Эксперимент 1	**Эксперимент 2**
Программа А: 200 человек будут спасены	Программа В: 400 человек погибнут
Программа Б: с вероятностью 1/3 600 человек будут спасены, с вероятностью 2/3 никто не будет спасен	Программа Г: с вероятностью 1/3 никто не погибнет, с вероятностью 2/3 погибнут все

Выбор слушателей Президентской программы и студентов второго высшего образования

Эксперимент 3. **На дорогах населенного пункта ежегодно погибают 600 человек. Выберите один из двух путей решения проблемы**

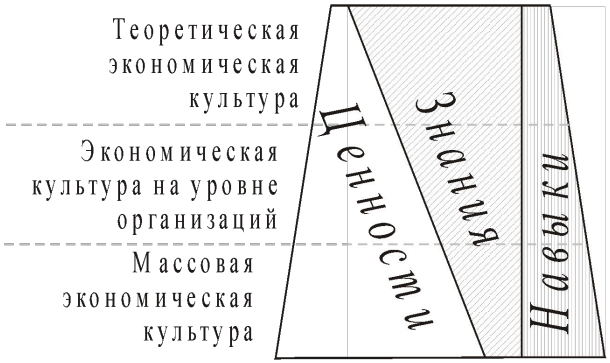
Программа	Выбор респонденентов базового эксперимента	Выбор студентов 1-го курса, 2010	Выбор слушателей Президентской программы	Выбор студентов второго высшего образования	Выбор студентов 1-го курса, 2011	Выбор студентов 1-го курса, 2012
Программа А: погибать будут 570 человек, затраты на реализацию программы – 12 млн руб.	35 %	17 %	29 %	44 %	20 %	35 %
Программа Б: погибать будут 500 человек, затраты на реализацию программы – 55	65 %	82 %	71 %	56 %	80 %	65 %

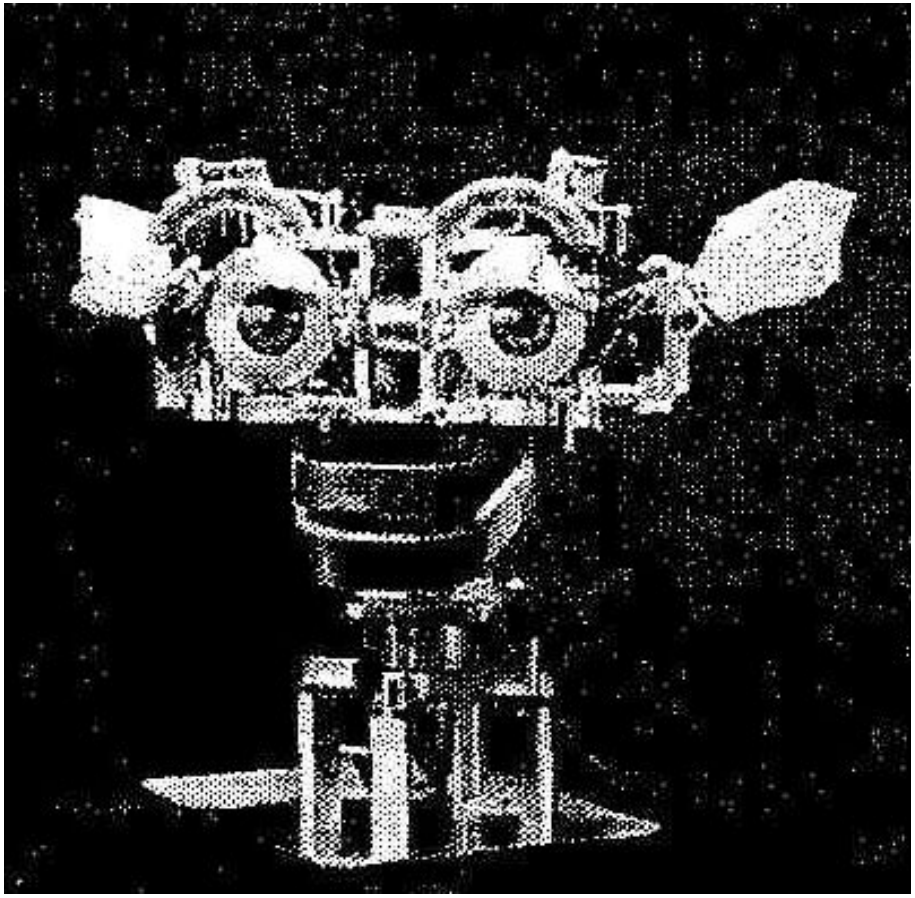
Формирование общих ментальных моделей

Рутины технологические – формируются в процессе взаимодействия человека и природы. Они *снижают издержки принятия решений*: сталкиваясь с проблемой, индивид, как правило, выбирает решение, которое, исходя из прошлого опыта, было признано удачным. Большинство таких рутин являются неосознаваемыми и реализуются на основе *неявного знания*.

Рутины отношенческие (поведенческие) – складываются в процессе взаимодействия людей. Они, помимо функции снижения издержек принятия решений, выполняют также *функцию координации,* дают возможность путем построения системы взаимных ожиданий вносить в отношения элемент координации и предсказуемости

Экономическая культура



Тип культуры	Носители	Механизм формирования рутин
Массовая экономическая культура	Потребители, наемные работники	Явные знания практически не оказывают влияния на экономическое поведение, которое обусловлено, в первую очередь, ценностями и навыками. Навыки приобретаются за счет имитации успешных образцов поведения окружающих, причем имитируются обычно без критического осмысления и оценки
Экономическая культура на уровне организаций	Менеджеры, руководители и собственники организаций (лица, принимающие решения на уровне организации – «decision-makers»)	Явные знания формируются в результате обучения, навыки и неявные знания – в процессе практической работы
Теоретическая экономическая культура	Профессиональные экономисты, создающие схемы, которыми пользуются и люди, принимающие решения на уровне организаций, и люди массового экономического поведения	Анализируя решения других, профессиональные экономисты сами не принимают решения. Они обобщают и выдают готовые блок-схемы таких решений

Спасибо за внимание!