

Тема 6. Евристики в прийнятті економічних рішень та аномалії в економічній поведінці.

1. Евристичні методи економічних досліджень і прийняття рішень.
2. Поняття аномалії в поведінковій економіці.



1. Евристичні методи економічних досліджень і прийняття рішень

- **Евристика** — сукупність прийомів дослідження, методика постановки питань і їх вирішення; метод навчання за допомогою навідних запитань, а також теорія цієї методики.
- Евристичні методи базуються на принципах (вимогах і правилах), що визначають стратегію і тактику персоналу при вирішенні слабо структурованих і незапрограмованих проблем.
- Вони стимулюють творче (образне) мислення в процесі прийняття рішення, сприяють генеруванню нових ідей, використання яких дає можливість підвищувати ефективність вирішення управлінських задач.





- В економічній теорії використання альтернативної, евристичної моделі прийняття рішень характерно для посткейсіанського та інституційного підходів, перший з яких стверджує процедурну раціональність в якості основи для прийняття повсякденних (у тому числі і споживчих) рішень.
- Другий запозичує досягнення соціальних психологів в області пояснення механізму вибору і застосовує їх для аналізу усталених економічних структур.

ефект достовірності (certainly effect)

- Споживачі схильні переоцінювати корисність результатів / подій, які розглядаються ними як відомі на 100%, і недооцінювати ті, в отриманні яких існує якась вірогідність, менша, ніж 1.
- Виходить, що менші прибутки, які очікуються напевно, будуть віддавати перевагу великим прибуткам, отримання яких очікується з деяким ступенем ймовірності.



- З імовірнісними оцінками подій пов'язані наступні психологічні ефекти:
- ефект репрезентативності;
- ефект доступності;
- ілюзія контролю;
- явище "валентності";
- феномен складних подій.



Ефект репрезентативності

- люди зазвичай завищують оцінки результатів або ймовірності випадкових подій, які більшою мірою відповідають їх особистому досвіду і сформованим уявленням.



Ефект доступності

- людина оцінює ймовірність подій залежно від того, наскільки легко ці події або подібні до них приходять на думку, представляються або спливають у пам'яті. Зазвичай такий підхід працює добре, оскільки часто відбуваються і, отже, більш ймовірні події легше згадати і уявити, ніж події рідкісні і мало ймовірні. Але в деяких випадках правило доступності дає "збої" і призводить до систематичних помилок в оцінці ймовірностей подій.



Ілюзія контролю

- суб'єктивна оцінка ймовірності випадкової події залежить від того, наскільки сама людина вірить, що своїми діями він може вплинути на результат даної події.



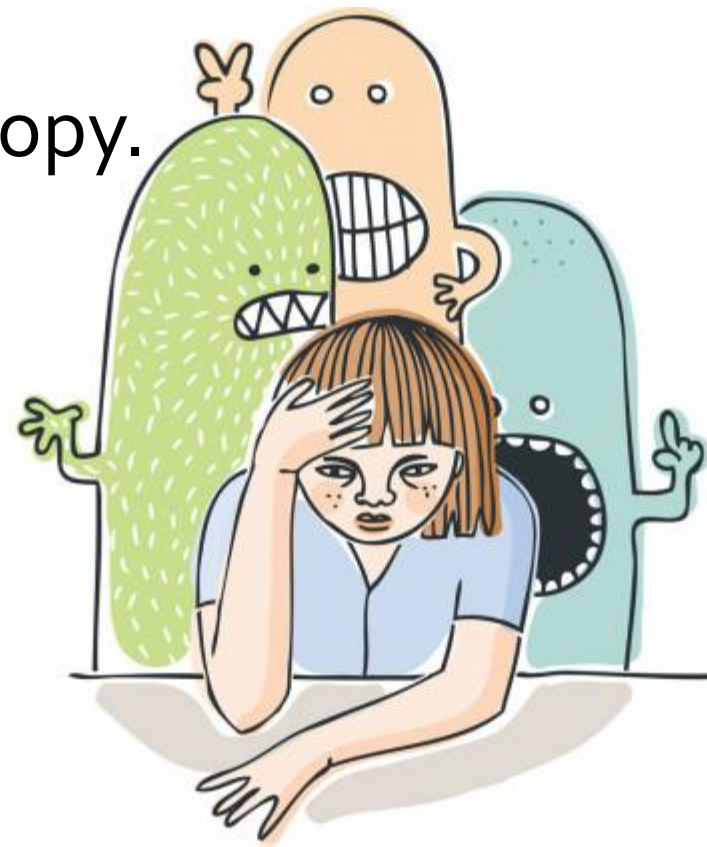
Феномен "валентності" (афект Ф. Ірвіна)

- Суб'єктивна оцінка ймовірності випадкової події залежить від його "валентності", тобто позитивною або негативною оцінки людиною результату цієї події

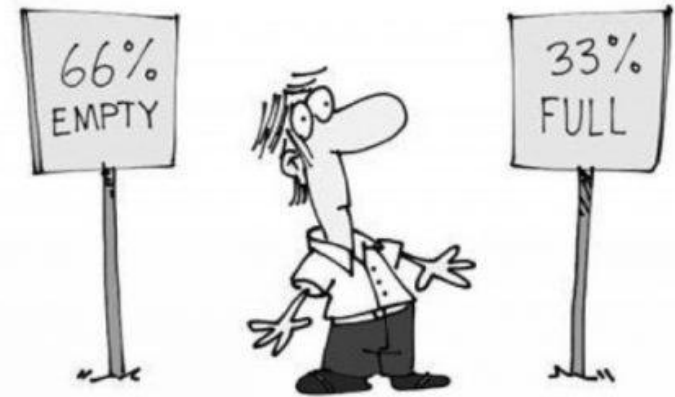


Суб'єктивна складова широко проявляється також при оцінці альтернатив. З нею пов'язані такі феномени психології прийняття рішень:

- якірний ефект;
- ефект сприйняття ризику;
- інерційний ефект;
- ефект реактивного опору.



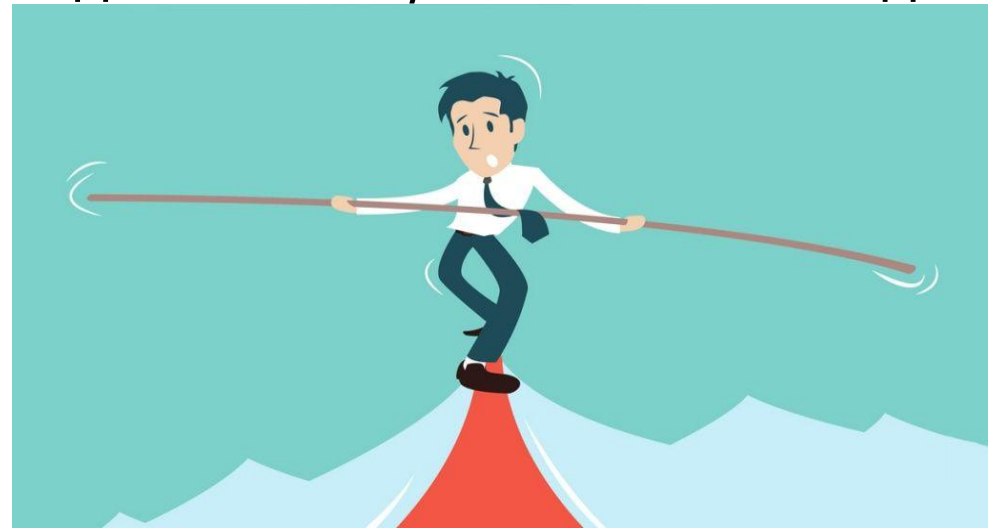
Якірний ефект



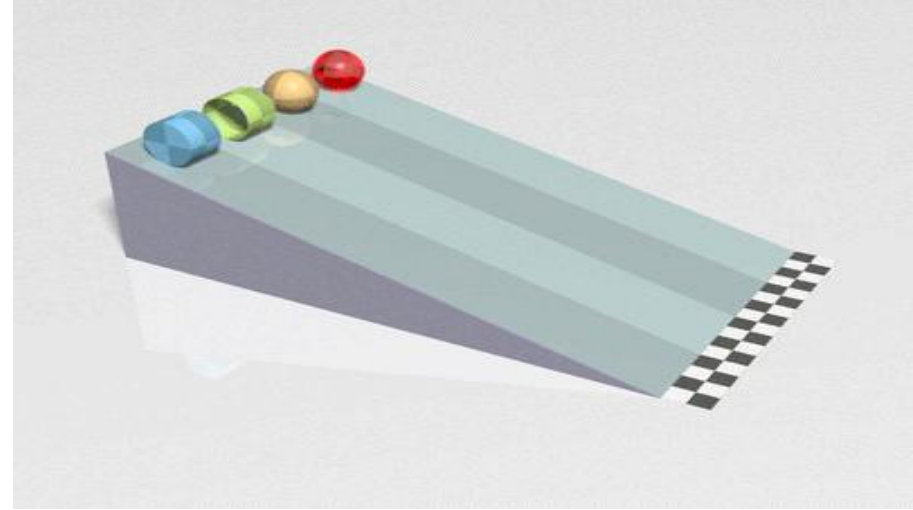
- Виникає в задачах прийняття рішень при оцінюванні людьми як ймовірностей випадкових подій, так і наслідків альтернатив.
- Його сутність полягає в тому, що в процесі оцінювання люди мимоволі "прив'язуються" до деяких вихідних оцінок, які були дані кимось раніше або взагалі отримані випадковим чином.

Ефект сприйняття ризику

- спостерігається в умовах невизначеності, коли прийняття рішень пов'язане з ризиком, тобто можливістю несприятливого результату.
- В "ризикованих" ситуаціях важливу роль відіграє схильність до ризику.
- Дослідження показують, що вона може змінюватися залежно від того, як людина опинилася в проблемній ситуації.
- Якщо вона добровільно ставить перед собою цілі і приймає рішення для їх досягнення, то її схильність до ризику збільшується.



Інерційний ефект



- люди, як правило, переоцінюють значимість тієї альтернативи чи ідеї, яка першою прийшла їм у голову при вирішенні проблеми.
- Тому в багатьох випадках вони не обтяжують себе пошуком інших варіантів рішення, і процес прийняття рішення на цьому закінчується.
- Якщо ж для вирішення проблеми генеруються нові ідеї, то вони оцінюються з точки зору достоїнств першої альтернативи.
- Така оцінка носить критичний, упереджений характер, що часто служить причиною відмови від цих ідей.

Ефект реактивного опору

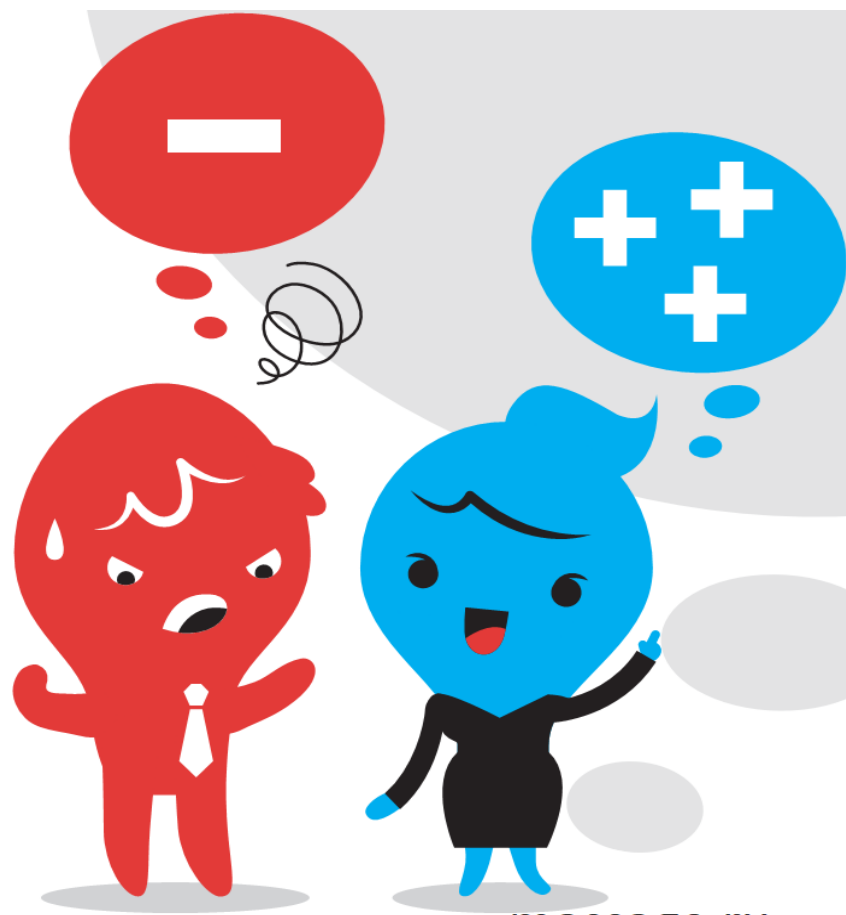
- будь-який зовнішній тиск, який виражається в обмеженні свободи дії чи вибору, породжує сильну відповідну реакцію з боку людини.
- полягає в прагненні людини здійснити саме ту дію і прийняти саме те рішення, на які накладаються обмеження або заборони.

Особистісні характеристики і суб'єктивні фактори відіграють важливу роль і на заключному етапі процесу прийняття рішень - оцінки і контролю за виконанням рішення. Тут виділяються наступні психологічні феномени:

- ефект надмірної впевненості;
- ефект «важкості – легкості»
- феномен дисонансу після важкого рішення;
- ефект поведінки, що суперечить відношенню.

Ефект надмірної впевненості

- в більшості випадків люди переоцінюють правильність своїх рішень.



Ефект "труднощі - легкості"

- оцінка людьми правильності ухваленого рішення залежить від важкості розв'язуваної задачі.
- при збільшенні складності число правильних рішень скорочується, але ступінь впевненості людей у їх правильності зростає.
- при зменшенні складності завдання число правильних відповідей природно збільшується, але ступінь впевненості людей у їх правильності чомусь знижується.

Феномен дисонансу після важкого рішення

- пов'язаний з появою та зняттям когнітивного (пізнавального) дисонансу після прийняття рішення.
- Під когнітивним дисонансом розуміється протиріччя між наявними знаннями, думками, переконаннями людини і новою інформацією.
- Люди переживають це протиріччя як стан дискомфорту і тому прагнуть позбутися від нього і відновити своє "душевну рівновагу".
- Саме це прагнення часто мотивує людей на прийняття рішень і виконання відповідних дій.

Ефект поведінки, що суперечить відношенню

- Якщо людина добровільно приймає рішення або здійснює який-небудь вчинок, що не відповідають його принципам і переконанням, то наслідком цього буде дисонанс між знанням людини про прийняте рішення або вчинення дії і його індивідуальними вподобаннями.
- Людина може виправдати свої рішення, що йдуть врозріз з його переконаннями, тим, що ці рішення спрямовані на досягнення значущих зовнішніх цілей, заради яких "можна поступитися своїми принципами".
- Якщо прийняте рішення не має достатньо розумного і сильного виправдання, то надалі переваги, цінності, переконання можуть самі змінитися так, що вони будуть відповідати реальній поведінці людини.

2. Поняття аномалії в поведінковій економіці

- Типова відповідь респондентів на питання: «Що краще: 1000 доларів сьогодні або 1100 завтра?» - «1000 сьогодні». А типова відповідь на питання: «Що краще: 1000 доларів через 30 днів або 1100 через 31?» - «1100 через 31».



Самовпевненість і систематична переоцінка власних знань і здібностей

- є найбільш очевидною і властива всім індивідуумам без винятку.
- Одне з її проявів - хронічна переоцінка людьми достовірності власних знань. Інший наслідок - переоцінка власних можливостей.



Надмірна самовпевненість, в свою чергу, є результат ряду психологічних феноменів, а саме:

- тенденції спотворювати у власній свідомості інформацію про минулі події (*hindsight bias*);
- властивого людям систематичного оптимізму (*optimistic bias*);
- помилки, що отримала назву "ілюзія контролю" (*illusion of control*).

Нездатність об'єктивно сприймати і інтерпретувати інформацію

- Аналіз емпіричних даних і результатів експериментів в області психології поведінки показав, що люди не завжди здатні адекватно оцінювати складні ситуації при обмеженій інформації

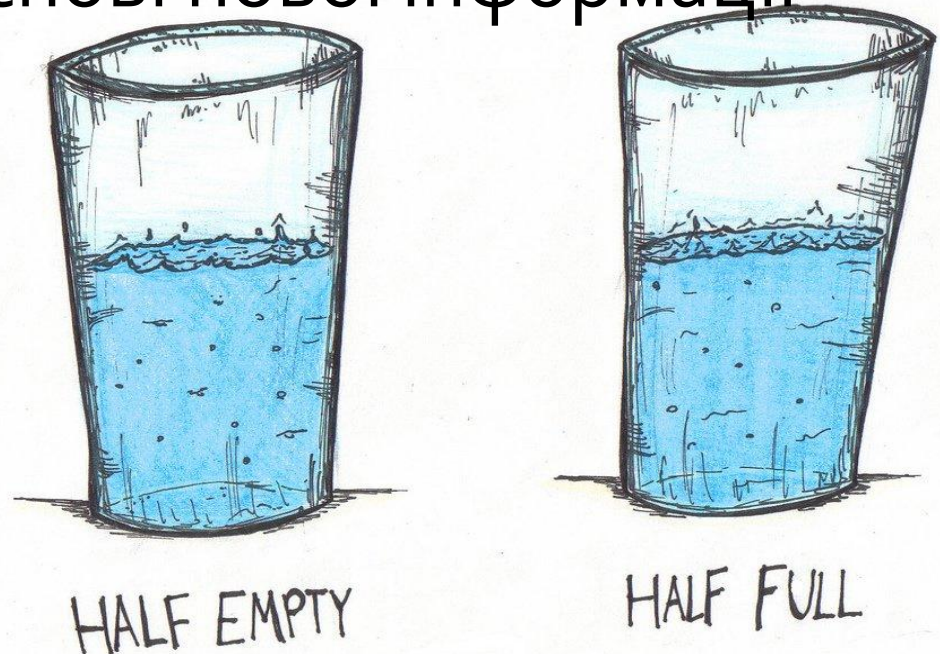


Аномалії "відхилення бажаності» (*desirability / wishful / value bias*)

- Фактично, одного разу застосувавши будь-які способи вирішення ситуації, люди не схильні змінювати їх навіть тоді, коли отримана нова інформація.
- При цьому слід зазначити особливість прийняття рішень, яка йде за замовчуванням, - люди часто засновують свої оцінки, орієнтуючись на деякі точки відліку (одне з основних положень теорії перспектив).
- Очевидно, знайомим явищам присвоюється велика ймовірність.

евристики закріплення і пристосованості (*anchoring and adjustment heuristics*)

- Пошук компромісу між вже наявними в минулому досвіді індивідуума точками відліку при прийнятті рішень і зрушенням цих точок на основі нової інформації



ефект ізоляції (*isolation effect*)

- Прийняття рішень індивідуумом завжди відбувається на підставі вибору між спрощеними варіантами
- Люди схильні ігнорувати подібні компоненти альтернатив і зосереджуватися на їх відмінностях
- Люди можуть надавати зайву увагу специфічним особливостям різних варіантів і відмовлятися від розгляду всієї іншої інформації.



евристика доступності (*availability*)



- орієнтація свідомості на яскраві враження обумовлює той факт, що індивіди схильні привласнювати велику ймовірність знакових подій, тим, що довше залишаються в пам'яті, або тим, що відбулися недавно.

Ефект жалю (*regret aversion*)

- При прийнятті рішення за інших рівних умов індивід завжди прагне уникнути не стільки некоректно зробленого вибору, скільки жалю за зроблену помилку.
- Це докори сумління за неправильне рішення, що призвело до негативного результату, або, що не менш важливо, за правильне рішення, що нереалізовано з тієї або іншої причини в негативному результаті.
- Один з виходів уникнути ефекту жалю - перекласти відповідальність на іншого, наприклад, найнявши агента.

ефект моди (*mode effect*) або ефект натовпу (*herd behaviour*)

- люди, змушені приймати рішення в ситуації невизначеності, орієнтуються на дії інших людей і прагнуть імітувати їх.



Ефект оформленості

- Полягає в різному сприйнятті економічними суб'єктами ситуації, якщо вона подана в різних формулюваннях



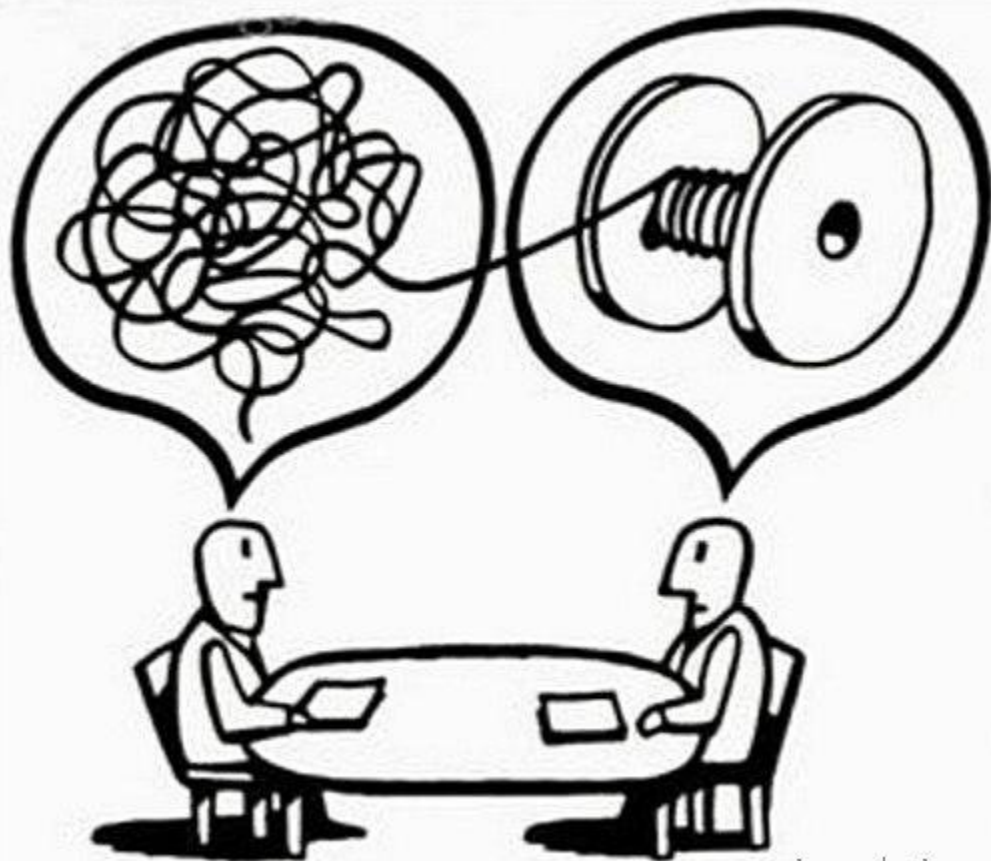
Ілюзія контролю

- схильність до великого ризику в ситуації, яка, як здається, дає можливість впливу на результат операції



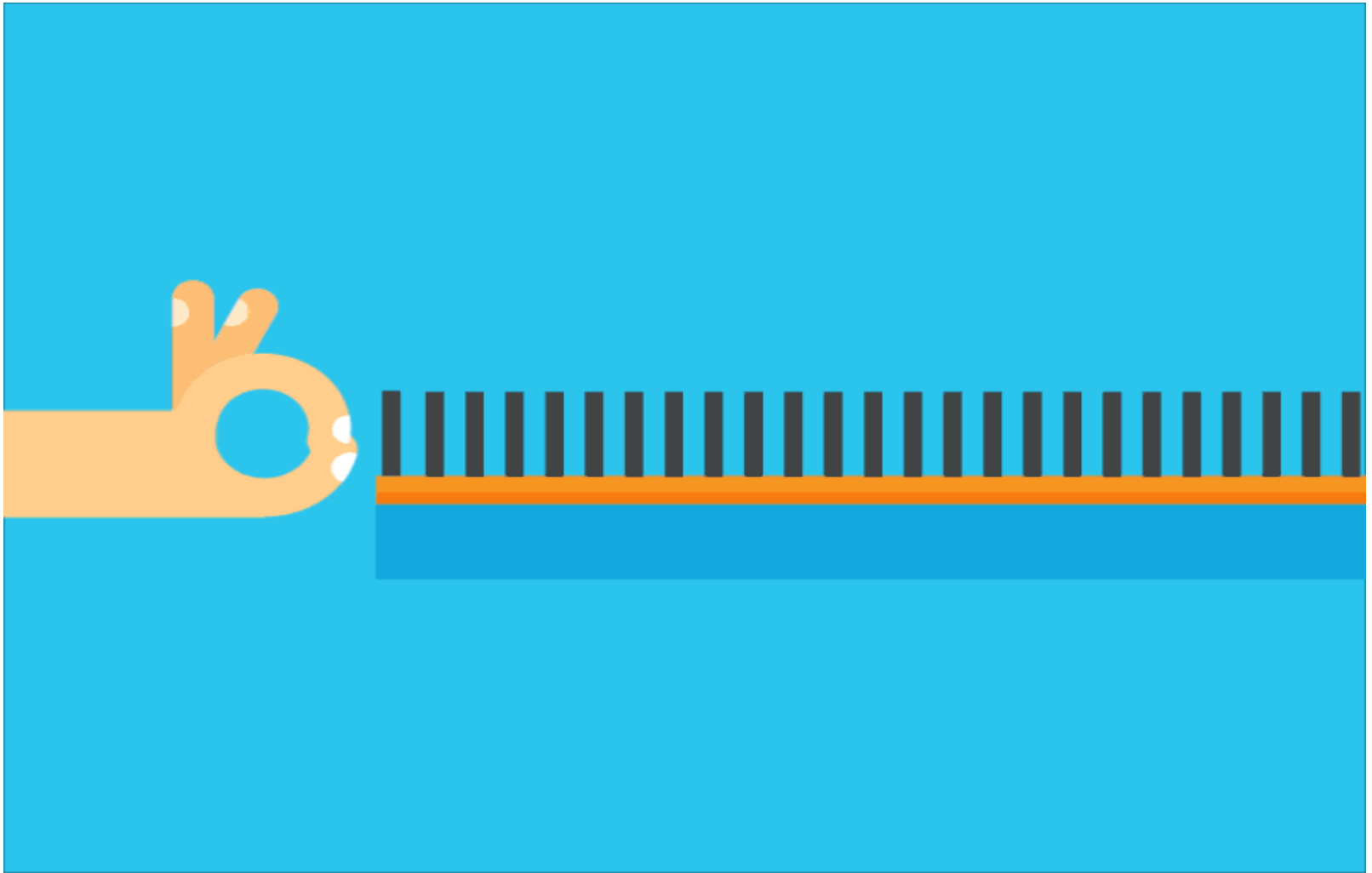
Ефект компетентності

- Економічні суб'єкти схильні до більшого ризику в тих сферах, де більш компетентні, незалежно від того, чи може їх обізнаність та професіоналізм якимось чином вплинути на ймовірність того чи іншого результату



Ефект інформаційного каскаду

- Схильність економічних суб'єктів до підпадиння під вплив сторонньої думки



Ефект капкану

- Характеризує стан, коли економічний суб'єкт вклав кошти, час, зусилля в якийсь інвестиційний проект і приймає рішення продовжувати його заради своїх первинних вкладень, хоча перспективи помітно погіршилися



Ефект консерватизму

- Виявляється в уповільненій зміні суб'єктами своїх переконань під впливом нової інформації



Ефект готівкових коштів

- Більшість економічних суб'єктів нездатні вірно оцінити вплив інфляційних процесів, оскільки їх сприйняття засноване на абсолютних величинах готівкових грошових сум



Ефект схильності

- Характерна для інвесторів тенденція довго тримати в своєму портфелі акції, що не приносять прибутку, й занадто швидко продавати акції, що дають прибуток



Ефект “надреакції”

- гостра реакція на нову інформацію про корпоративні цінні папери, незалежно від того, погана ця інформація чи хороша



Ілюзія значущості

- підсвідоме прагнення економічного суб'єкта в процесі прийняття фінансових рішень виділяти й використовувати для аналізу саме ту інформацію, яка прямо чи опосередковано підтверджує точку зору, що раніше склалась у нього про якийсь фінансовий інструмент чи суб'єкт фінансових відносин

