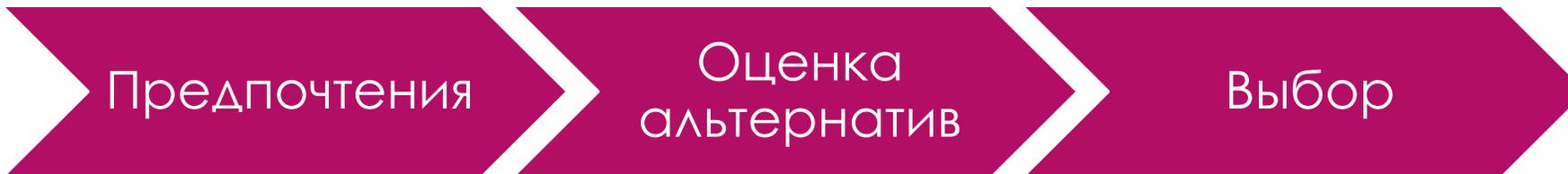


Предпочтения и выбор

ДЕНЬ ВЫБОРА

Предпочтения

это склонность выбирать определенное поведение (сладены выбирают сладкое, рисковые люди – рисковые альтернативы, импульсивные дети – немедленное вознаграждение, альтруист действует с учетом благополучия других)



Рациональность

- ▶ Стремление получить наибольшую выгоду, максимизировать полезность

- ▶ Функция полезности

$$TU = f(q_1, q_2, \dots, q_n)$$

Для этого нужно:

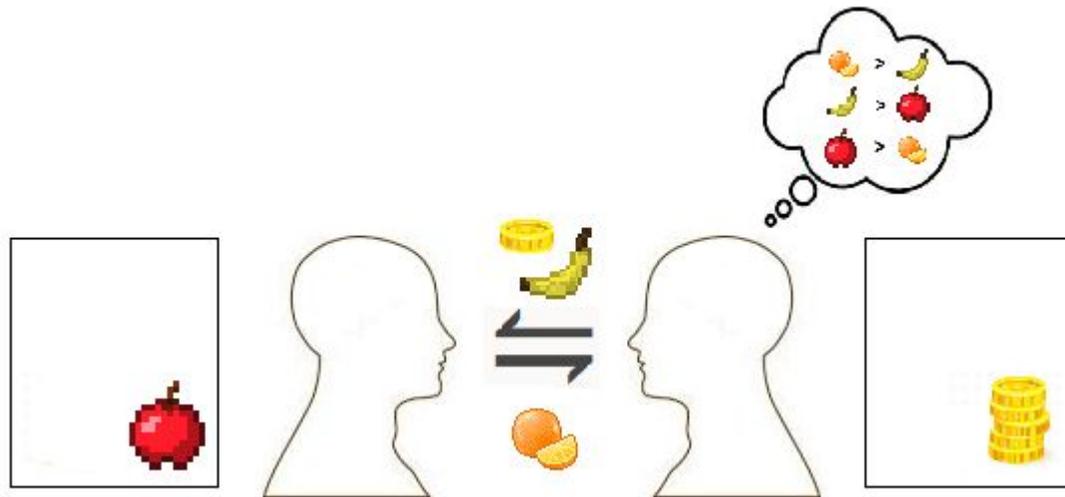
- ▶ Полнота информации
- ▶ Неограниченное время для принятия решений
- ▶ Транзитивность предпочтений



Иррационал vs. Рационал

Транзитивность предпочтений

- ▶ Если набор А лучше набора В, а набор В лучше или равен набору С, то можно сказать, что набор А лучше набора С



В стандартной экономической теории

- ▶ Потребитель всегда способен сказать, что данный набор лучше, хуже или одинаков для него в сравнении с любым другим набором
- ▶ Предпочтения транзитивны
- ▶ Если данный набор содержит какого-либо блага хотя бы на одну единицу больше в сравнении с другим набором, то такой набор предпочтительнее для потребителя (чем больше, тем лучше). На самом деле любое благо при увеличении его количества рано или поздно превращается в антиблаго
- ▶ Удовлетворение потребителя зависит от количества полученных им благ и не зависит от количества благ, полученных другими потребителями
- ▶ Мы знаем свою функцию полезности
- ▶ Мы знаем все риски и исходы

Рациональны ли мы?

- ▶ Информация ограничена
- ▶ Информация несимметрично ограничена
- ▶ Мало времени
- ▶ Мало когнитивных ресурсов
- ▶ Что нами движет? Что в нашей функции полезности?

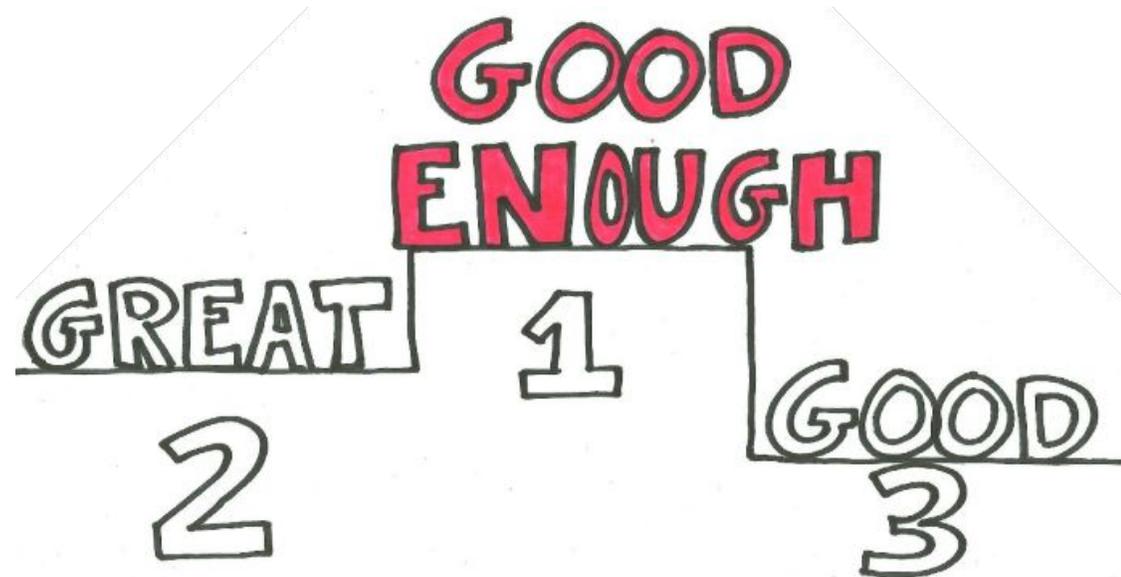


Теория ограниченной рациональности

Предложена Гербертом Саймоном

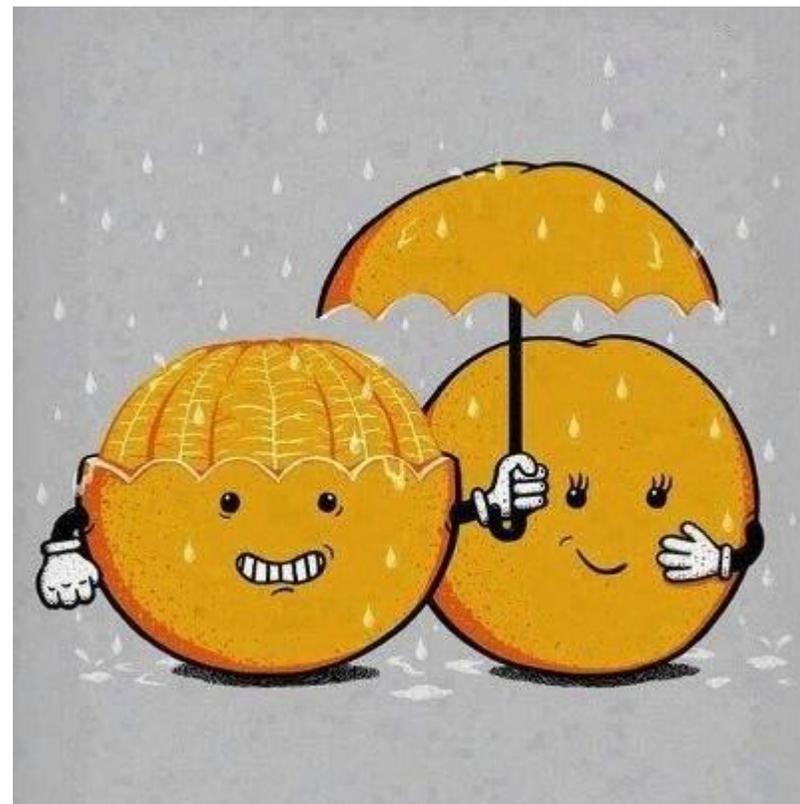
Человек принимает удовлетворительное, то есть относительно хорошее решение вместо наилучшего

- ▶ Ограничены мыслительные возможности
- ▶ Ограничена информация
- ▶ Социум
- ▶ Неясность целей



Что нами движет?

- ▶ Эмоции
- ▶ Социальное поведение
 - ▶ Доверие/недоверие
 - ▶ Зависть/сострадание
 - ▶ Альтруизм/эгоизм
 - ▶ Справедливость (субъективная)
- ▶ Особенности памяти
- ▶ Субъективное отношение к риску



СОЦИАЛЬНЫЕ ЖИВОТНЫЕ

- ▶ Альтруизм довольно древнее чувство (термиты, пчелы)
- ▶ Доверие и справедливость возникли относительно недавно
- ▶ Зависть очень новое чувство

- ▶ Видео про обезьянок
- ▶ <https://www.youtube.com/watch?v=eND5O19n6Pc>
- ▶ <https://www.youtube.com/watch?v=1wmUyOyM0m0>

Конкурирующие системы оценки предпочтений

- ▶ Лимбическая система мозга – хочу здесь и сейчас. Простейшие и древнейшие потребности – сон, еда, размножение
 - ▶ Быстрая
 - ▶ Неосознаваемая
 - ▶ Реактивная: реагирует на внешнюю ситуацию (страх, желание, ...) или внутренние сигналы (голоден, устал, ...)
 - ▶ Недальновидная – здесь и сейчас
 - ▶ Допускает ошибки (много)
- ▶ Кора головного мозга. Высшие когнитивные функции - социальное поведение, оценка и сравнение перспектив
 - ▶ Медленная
 - ▶ Осознаваемая
 - ▶ Размышляющая
 - ▶ С ориентиром на будущее (анализ последствий, ...)
 - ▶ Не лишена ошибок

Что мешает?

- ▶ Аддикции
- ▶ Когнитивные искажения
- ▶ Прокрастинация
- ▶ Status quo bias – склонность выбирать одно и то же или избегать при выборе одного и того же
- ▶ Изменение предпочтений со временем
- ▶ Иллюзии относительно денег и благ

“

Вопросы?

”