

1) ***Плохое сильнее хорошего.*** Оценка потерь у людей обычно по модулю больше, чем оценка аналогичных по модулю выигрышей.

Пример: для стабильного длительного брака очень важно избегать отрицательных событий. Соотношение существенных положительных и отрицательных событий должно быть 5 к 1, чтобы брак был устойчив. Ссоры и серьезные проблемы наносят вред больший, чем положительные эмоции.

2) ***Конкурентные столкновения по Смитту.*** Есть два возможных варианта упорядочения конкуренции: приоритет хозяина (он ведет себя агрессивно, захватчик осторожен) или приоритет захватчика (обратная ситуация). В природе мы все время наблюдаем 1 вариант. Канеман дает обоснование этой асимметрии: изменение полезности от того, что потеряем объект больше, чем приращение полезности, если захватим этот объект.

3) ***Снижение цены в магазине.*** Магазин решает снизить цену на некоторый товар, который он до этого успешно продавал по высокой цене. Это снижение цены приводит к снижению объема покупок на 15%. Оказывается, что перестали покупать «обиженные» покупатели (они покупали раньше товар по более высокой цене, это снижение привело к мысли, что магазин их надул, взял лишние деньги).

4) В некоторой области был всего один магазин хоз. товаров. Налетел ураган, и выпало много снега. Этот магазин поднял цены на лопаты в 1,5 раза. Потребители восприняли крайне негативно (как нечестное поведение), потому что магазин хотел получить выгоду на беде других.

В то же время, если фирма банкротится и распродает свои товары, это воспринимается нормально.

5) Рассмотрим *лотереи*. Каждая лотерея характеризуется вероятностью выиграть 100000 € (p). Сравниваются между собой пары лотерей:

- $p = 0\%$ и $p = 5\%$
- $p = 60\%$ и $p = 65\%$
- $p = 95\%$ и $p = 100\%$

С точки зрения теории Фон Неймана полезность лотереи:

$$u(L) = 0 * (1 - p) + u(100000) * p$$

Если сравнивать две соседние лотереи, в которых вероятности отличаются на 5%, то разность между каждой парой одинакова.

Канеман говорит, что эксперименты показывают другие результаты.

- **Эффект возможности:** переход от 0% до 5% важнее для испытуемых, чем если вероятность меняется до 60% до 65%
- **Эффект определенности:** При 95% с вероятностью 5% мы могли не выиграть, это вызывало у испытуемых сильное отторжение. При 100% точная уверенность в выигрыше. Поэтому приращение в данном случае оценивалось выше остальных случаев.

Поведение людей часто не соответствует теории Неймана и является нерациональным. Люди из-за своих предпочтений проигрывают по выигрышу в смысле приращения благосостояния в повседневной жизни.

б) **Пренебрежение знаменателями.** Испытуемым показывают 2 урны. В первой 1 красный шарик из 10, во второй – 8 красных шариков из 100. Суть эксперимента состоит в том, что нужно вытащить вслепую шарик, если он окажется красным, испытуемый получает приз. Какую урну выберет испытуемый? 35% процентов выбирали 2 урну из-за наличия в ней большего количества красных шаров, не обращая внимания на общее количество.

7) Важную роль играет **форма подачи информации**. Испытуемых опрашивали о том, согласятся ли они вакцинировать детей. Давалось 2 формулировки:

- Вероятность осложнения после вакцины составляет 1/1000 %
- При применении этой вакцины 1 ребенок из 100000 становился инвалидом.

Формулировки означают одно и то же. Но при 2 формулировке отказывалось большее количество людей.

8) **Задача Самуэльсона**. Человек бросает монетку. Если он выигрывает, то второй ему дает 100 €, если проигрывает, первый отдает второму 200 €.

Второй человек отвечает, что 1 раз играть не хочет (проигрыш существеннее, чем возможный выигрыш), а на 100 раз подряд соглашается.

Канеман предлагает всегда рассматривать каждую игру с малым риском и положительным выигрышем как часть большой игры.

Трейдерам редко следить за курсом и достаточно редко менять портфель. При страховке выбирать максимально возможную франшизу.