

Источники иррациональных решений

Профессор А.А. Васин

Думай медленно...

Решай быстро

Даниэль Канеман

Д. Канеман (лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 года) – основоположник психологической экономической теории и поведенческих финансов, в которых объединены экономика и когнитивистика для объяснения иррациональности отношения человека к риску в принятии решений и в управлении своим поведением.

В своей книге анализирует причины ошибок в принятии решений, а также рассматривает возможности снизить их частоту.

Фактически, предлагает *модель*, согласно которой в человеке есть две конфликтующие системы при принятии решения.

Модель Канемана

- Система 1 :
основана на интуитивном, автоматическом, очень быстром принятии решения;
уровень условных рефлексов без рациональных рассуждений
- Система 2 :
логические выводы, четкая формулировка целей

Канеман отмечает, что в процессе эволюции человека выработалось разумное разделение труда между этими системами.

Пример:

Если начать анализировать процесс ходьбы (сгибание ноги, например), то перемещение усложнится.

Внутренние механизмы сами справляются с этой задачей без целенаправленного анализа каждого движения.

С другой стороны, возникает *конфликт между системами*.

Пример, показывающий противоречия систем 1 и 2:

Практически никто не может решать две сложные задачи на концентрацию внимания и контроль одновременно.

Так, если на карточках показывать последовательности цифр, после чего просить испытуемого одновременно называть цифры, каждая из которых больше показанной на 2, и в то же время просить считать количество произнесенных слов, то испытуемый совершает ошибку, так как происходит концентрация на разных вещах.

Любопытные наблюдения:

Канеман отмечает, что ресурсы Системы 2 быстро истощаются, и глюкоза играет важную восстановительную роль: повышает способность к концентрации для внутренней работы.

Явным показателем степени активации Системы 2 является ширина зрачка (чем больше внутренняя концентрация и напряжение, тем шире зрачок).

Источники нерациональных решений

- **Интуитивный ответ**

Пример: Мяч и бита вместе стоят 1\$ 10 cent. Бита на 1\$ дороже мяча, сколько стоит мяч? (От 50 до 80 % испытуемых ошибаются)

Пример: Оценить, насколько верна логическая цепочка:

Некоторые цветы быстро вянут. Розы – цветы -> некоторые розы быстро вянут.

Данные примеры – типичная ситуация, когда не используется Система 2, а Система 1 подсказывает “естественный” ответ.

- **Отвлекающие факторы**

Пример: При анализе работы судей выявлено, что усталая и голодная комиссия освобождает подсудимых в 35% случаев, в то время как в обычном состоянии – 65%, что свидетельствует о влиянии субъективного состояния на ситуацию.

- **Взаимосвязь интеллекта и способностей к самоконтролю**

Пример: Детям возраста 5-6 лет предлагают печенье с условием дать второе, если они его не будут есть 10 минут. По итогам выделялись люди, способные к самоконтролю. Прослеживалась их успеваемость в будущем, и выявлена сильная корреляция между самоконтролем и работой Системы 2.

- **Формирование ассоциаций**

Принятие решений по аналогии. “Смежность во времени и пространстве или иное сходство часто путается с причинной связью, что порождает ложные другие связи” Д. Юм.

Пример: В процессе обработки результатов выборов в США была выявлена корреляция между внешним видом претендента и исходом голосования. Внешность на 70% определяла, кто выиграет, а влияние программ было существенно меньше.

- **Эффект предшествования**

Пример: В офисе компании на столе стоит кружка для денег на общий чай. В результате эксперимента выявлена корреляция количества денег с фотографией, которую повесили рядом с чашкой.

•Когнитивная легкость

Качественная печать на хорошей бумаге, рифмованные утверждения повышают вероятность того, что предлагаемая информация будет воспринята как истина.

Причина этого факта в том, что легкость восприятия способствует тому, что *не активизируется Система 2*.

И наоборот, затруднение восприятия активизирует Систему 2.

Пример: Кувшинки покрывают озеро полностью за 48 часов. За сколько они покроют половину озера, за 24 или 47 часов?

Пример: 5 машин за 5 минут изготавливают 5 изделий.

100 машин изготовит за X минут X изделий. Что вместо X?

При хорошей печати 90% совершали хотя бы одну ошибку.

При плохой только 35%.

Причина заключается в напряжении при прочтении условия: активизируется Система 2 и информация воспринимается более критично.

- **Эффект ореола**

Пример: Проверка письменных работ 2-мя способами: все задания студента проверял один преподаватель, а во втором случае преподаватель проверяет отдельную задачу. В первом случае количество неточно оцененных работ выше. В процессе проверки формировался некоторый стереотип данного студента, что мешало объективно оценить очередную задачу.

- **Эвристика суждений**

Учет ненужных признаков и ложные корреляции.

Пример: Предлагается оценить финансовую стабильность компании. При анализе ответов стало известно, что большинство испытуемых никакой объективной информации о финансовом состоянии компании не имели, а ответы базировались на оценках качества продукции, что не может дать корректного ответа на поставленный вопрос.

Так же Канеман отмечает важность учета контекста.

- **Ложная причинность на основе недостаточной статистики**

Формулируется “*Закон малых чисел*”: в малых выборках с большей вероятностью наблюдаются экстремальные значения.

Пример: Рассматриваются итоги статистического исследования в округах США.

В итоге утверждается, что рак почки распространен в малонаселенных округах США в с/х поселениях, где голосуют за республиканцев.

Причиной такого курьеза является неправильная выборка опрашиваемых. Среди обследованных были округа с самой малой численностью.

- **Эффект привязки**

Пример: 2-м группам студентов задается вопрос: какая доля африканских стран в ООН. Перед этим в каждой группе крутили рулетку и показывали одно из двух значений: либо 14, либо 55. Рулетка никак не связана с задаваемым вопросом.

Но за счет того, что эти числа мелькнули перед глазами, среднее значение по группам напрямую зависело от показанных чисел.

Пример: Оценка недвижимости в двух ситуациях: когда неизвестна цена собственника и известна. Даже на профессиональных оценщиков с 40% вероятностью этот фактор оказывает влияние.