

ТЕОРИЯ ПЕРСПЕКТИВ ДАНИЭЛЯ КАНЕМАНА и АМОСА ТВЕРСКИ

Даниэль Канеман (1934) – израильско-американский экономист и лауреат нобелевской премии по экономике 2001 года «за применение психологической методик в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределённости» (совместно с *В. Смитом*).

«Визитная карточка» – «Думай медленно, решай быстро».

На русском языке с данной книгой можно ознакомиться [здесь](#).



Амос Тверски (1937–1996) – израильский психолог. Один из основоположников поведенческой экономики. Главный соавтор Даниэля Канемана, вместе с которым разработал теорию перспектив.

«Визитная карточка» – «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk».

С данной статьей на английском языке Вы можете ознакомиться [здесь](#).



Даниэль Канеман и *Амос Тверски* в своих исследованиях экономического поведения сместили фокус анализа с уровня финансового благосостояния на прирост благосостояния. Ученые сосредоточились на приросте, потому что люди в реальной жизни реагируют на изменения.

Теория перспектив говорит о следующем – человек очень любит выигрывать и очень не любит проигрывать. Причем, человек не любит проигрывать примерно в два – два с половиной раза больше, чем любит выигрывать. Именно поэтому инвесторы предпочитают довольствоваться пусть небольшим, но гарантированным доходом, и готовы рискнуть всем, чтобы избежать убытков.

Особое внимание Канеман и Тверски уделяли эвристическим решениям. Так, исследователи выяснили, что люди склонны придавать большое значение малым вероятностям, и не всегда считаются с большими. Зачастую

финансовые решения принимаются слишком быстро, без дополнительной проверки и уточнений относительно предмета и цены сделки по принципу «что я вижу, так и есть». Такой принцип ученые назвали «эвристикой доступности». Другая распространенная эвристическая ошибка – непринятие во внимание «регрессии к среднему»: инвестор склонен переоценивать акции, которые показывают рост, и недооценивать акции, которые показывают спад. Однако в среднесрочной и долгосрочной перспективе и первые, и вторые акции стремятся к среднему – ранее растущие акции начинают падать, а ранее падающие акции начинают расти. В условиях неопределённости люди часто совершают ошибку «привязки», когда при принятии финансового решения руководствуются информацией даже косвенно не связанной с объектом сделки. Данные и другие ошибки в принятии решений сопровождаются излишней уверенностью инвесторов в своих прогностических способностях.

Итак, функция полезности в теории перспектив принимает следующий вид:

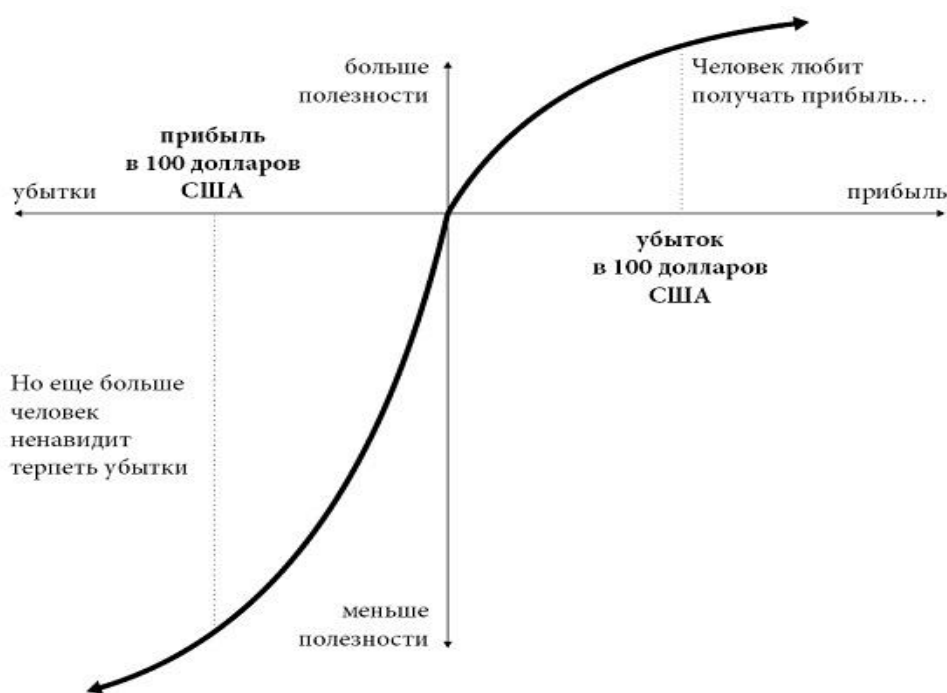


Рис. 1. Функция полезности в теории перспектив Канемана и Тверски.

Перечислим ключевые черты функции полезности в теории перспектив:

1. **Начальная точка – субъективный 0**, который определяется самим индивидом. Как правило, это размер благосостояния индивида в данный момент времени.
2. **Акцент на изменении** объема благосостояния в зависимости от ситуационных условий, в которых оказался индивид.
3. **Непринятие потерь**, т.е. потери воспринимаются индивидом гораздо сильнее (примерно 2–2,5 раза больше), чем выигрыши.

4. **Нерациональное отношение к риску**, выражающееся в готовности индивида пойти на риск в ситуации наступления потерь, и его готовности к избеганию риска в ситуации получения выгоды. Однако это зависит от ситуационных условий.

5. **Искаженное восприятие риска**, когда индивид переоценивает низкие вероятности и недооценивает высокие в ситуациях с выигрышами и потерями.

6. А также **снижение чувствительности** к каждой последующей выигранной или потерянной условной единицы благосостояния (Например, после совершения крупной покупки, менее дорогие приобретения кажутся не такими значимыми. То же самое касается и доходов, прибылей и т.д.).

Исходя из этого, можно выстроить следующий квадрат поведенческих моделей на основе вероятности наступления исхода, и является ли данный исход выигрышем или потерей (Рис. 2):



Рис. 2. «Четырехкратная манера отношения индивидов к риску».

Как-то самый известный культурист в мире Арнольд Шварцнеггер заявил следующее: «*Деньги не сделают вас счастливее. У меня сейчас 50 миллионов, и я так же счастлив, как и тогда, когда у меня было 48 миллионов*». По Вашему мнению, какой феномен здесь представлен? Правильно – *снижение чувствительности!* А как Вы полагаете, был бы бывший губернатор Калифорнии также счастлив, если бы объем его благосостояния уменьшился на 2 млн. долл. США?

В дальнейшем другой нобелевский лауреат Ричард Талер (которому в будущем будет посвящен отдельный обзор) установил, что индивид по-разному относится к своим доходам (выигрышам). В частности, с выигранным в лотерею денежным выигрышем гораздо легче расстаться (потратить,

вложить и т.д.), чем с деньгами, заработанными упорным трудом. То же самое касается и расходов (проигрышей). Например, если индивид потеряет деньги, которые он отложил на билет в театр – условно 3 000 руб., то даже при наличии в своем кошельке еще 20 000 руб., он их скорее всего не потратит на новый билет. Данный феномен получил такое название как «ментальные счета».

В одной из фокус-групп, проводимых учебно-научной социологической лабораторией, участникам задавались следующие ситуационные вопросы:

1. Представим ситуацию: Вы выиграли в лотерею 1 000 000 рублей. Как Вы воспользуетесь данными средствами? Почему именно так? К кому Вы обратитесь за советом, чтобы рационально использовать данные средства? Почему именно к этим людям? _____

2. Хорошо, тогда представим другую ситуацию: в течение года Вы усердно работали и Вам удалось скопить 500 000 рублей. Как Вы воспользуетесь данными средствами? Почему именно так? К кому Вы обратитесь за советом, чтобы рационально использовать данные средства? Почему именно к этим людям? _____

Как Вы полагаете, какие результаты были получены?