

Экономическое, статистическое и психологическое наследие Даниэля Канемана

Кликунов Н.Д.

Кто такой Даниэль Канеман?

Родился в Тель-Авиве (тогда территория подконтрольной Великобритании Палестины) в 1934 году, в семье литовских евреев. Детские годы провел в Париже, попал под нацистскую оккупацию, когда и понял значимость психологии в процессе принятия решений. Служил в армии обороны Израиля. Его специализацией была подготовка молодых солдат и офицеров к воинской службе. Получил степень PhD по психологии в Беркли (Калифорнийский университет) в 1961 году.

Кто такой Даниэль Канеман?

Стал нобелевским лауреатом в 2002 году с формулировкой «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности — при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределённости»

Умер в 2024 году

Вклад в психологию

- Психолог – исследователь, убежденный в том, что в нас отсутствует цельность.
- Фрейд Зигмунд
- Эрик Берн

Эконо и гумано

- Почему одни становятся «эконо», а другие «гумано»?
- Можно ли из эконо стать гумано и наоборот?
- Аналог в СССР : физики и лирики

ДУМАЙ
МЕДЛЕННО...
РЕШАЙ
БЫСТРО



ДАНИЭЛЬ
КАНЕМАН

ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ

Система 1 и 2

- иллюстрации этих систем приводит аналогию между быстрой (оперативной) и медленной (жесткий диск) компьютерными видами памяти. Всегда в процессе человеческой деятельности вначале автоматически включается «система один», которая быстро решает текущие вопросы, типа:
- Определить, какой из двух объектов ближе.
- Сориентироваться в сторону источника резкого звука.

Система 2

Если стоящая перед человеком проблема не может быть решена автоматически или человек не хочет «походя» решать проблему, то включается «система два», умеющая рассуждать, сравнивать, делать то, чему учат в средней и высшей школе. Это вопросы типа: Услышать в переполненной шумной комнате голос нужного человека.

Заметить седую женщину в толпе.

Идентифицировать удививший звук, порывшись в памяти.

Намеренно ускорить шаг.

Следить за уместностью поведения на лекции или вечеринке

Считать количество букв «а» в тексте

решить нетривиальную математическую задачу

Проблема

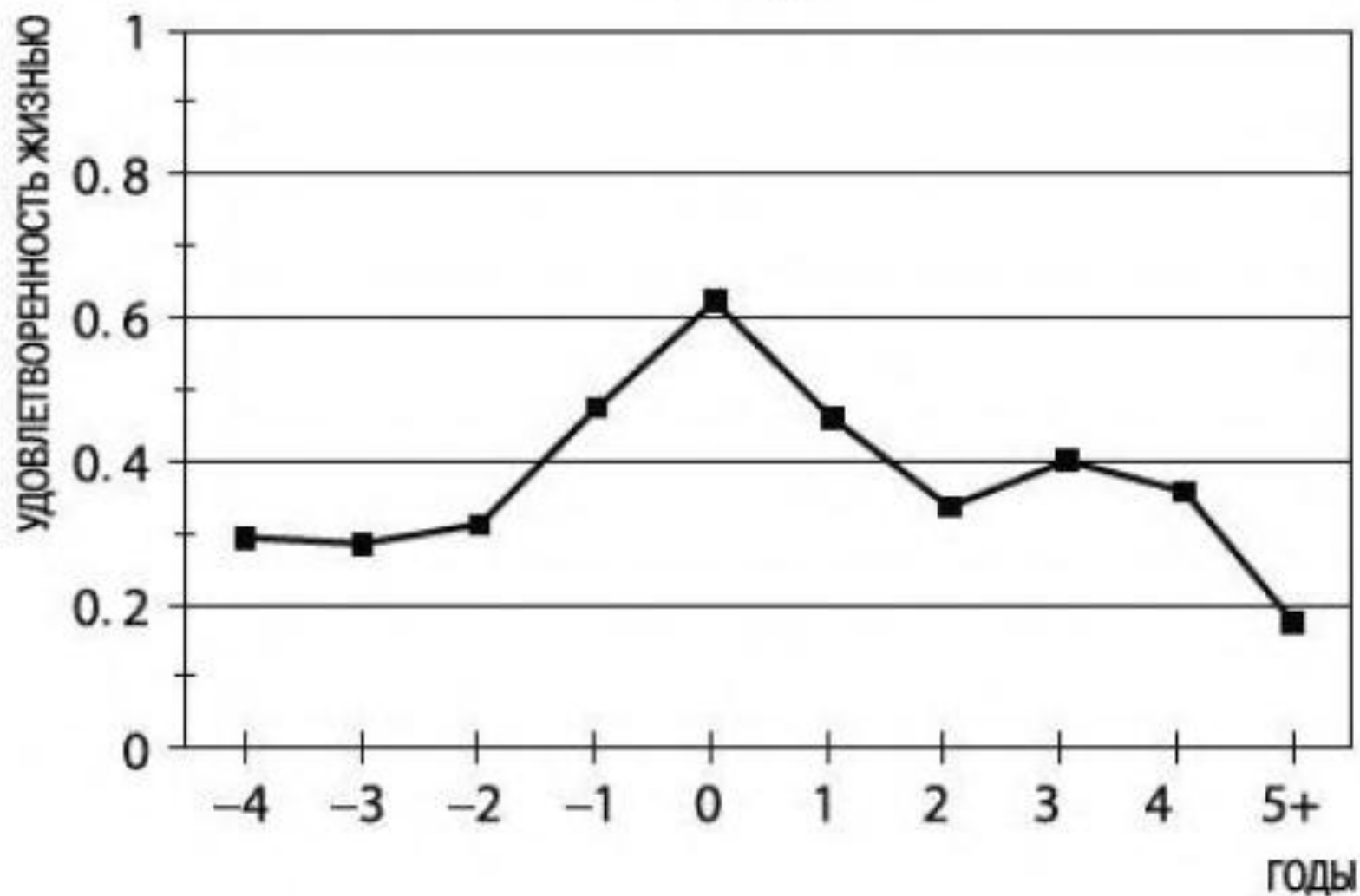
Система 2 отвечает за самоконтроль человека.

Вместе с тем перегруженность Системы 1 снижает уровень контроля со стороны Системы 2

человек может допускать существенные когнитивные искажения.

Счастье можно измерять!

СВАДЬБА



Убыток хуже, чем прибыль!



Рис. 1. Гипотетическая функция ценности

Близорукость или дальнозоркость?

- репрезентативный индивид предпочитает меньшие немедленные вознаграждения большим, но отложенным в будущем, прокрастинации, т.е. это склонности добровольно и постоянно откладывать выполнение важных дел на потом, даже когда это осознается как вредное, в пользу менее значимых или более приятных занятий.

Прокрастинация

- Как бороться с ленью?
- концепция жизненного цикла Милтона-Модильяни утверждает, что для человека нет рациональных оснований предпочитать какой-то отдельный период своей жизни другим периодам

Эффекты, искажающие рациональность восприятия

В основе каждого эффекта лежит
прайминг (грунтовка), т.е. механизм
внутренней установки на принятие решения и
когерентность, т.е. согласованность между
внутренним состоянием и его действиями

Эффект ореола

Эффект ореола – нерациональное предубеждение в том, что хорошие люди всегда поступают хорошо, а плохие люди плохи во всем. Примеры, очарование партнером в период ухаживания, очарование кандидатом в период избирательной компании, фанаты в спорте, театре и/или музыке

Эффект привязки

Эффект привязки (эффект якоря) – нерациональное искажение, при котором человек избыточно полагается на изначально полученную информацию и/или впечатление. Примеры, распродажи, скидки в супермаркетах, акции, «правило» писать 999 вместо 1000, установление изначально завышенных цен с последующей игрой на понижение, следование изначальному непродуманному решению

Эффект владения

Эффект владения – нерациональное искажение, заключающееся в том, что люди больше ценят те вещи (партнеров?, идеи?), которые им принадлежат, чем те, на которые не распространено право их собственности. Примеры, период бесплатного пользования, подарочный купон, сделанная или отремонтированная самостоятельно вещь.

Эффект фрейминга

Эффект фрейминга (рамки) – нерациональное искажение, предполагающее, что решения, принимаемые людьми, зависит от манипулирования в позитивном или негативном ракурсе при подаче информации. Примеры, мясо маркированное «80% постного» продается лучше, чем «20% жирного», чистящее средство, которое «убивает 95% микробов», кажется эффективнее чем то, что «оставляет 5% микробов», и т.д., и т.п.

Статистические эффекты

Игнорирование априорной вероятности

Игнорирование размеров выборки – меньше
выборка больше дисперсия

Неверные представления о шансах – идея
воздаяния

Игнорирование предсказуемости – регрессия
к среднему

Иллюзия валидности.

Типичный индивид нерасположен к риску!!

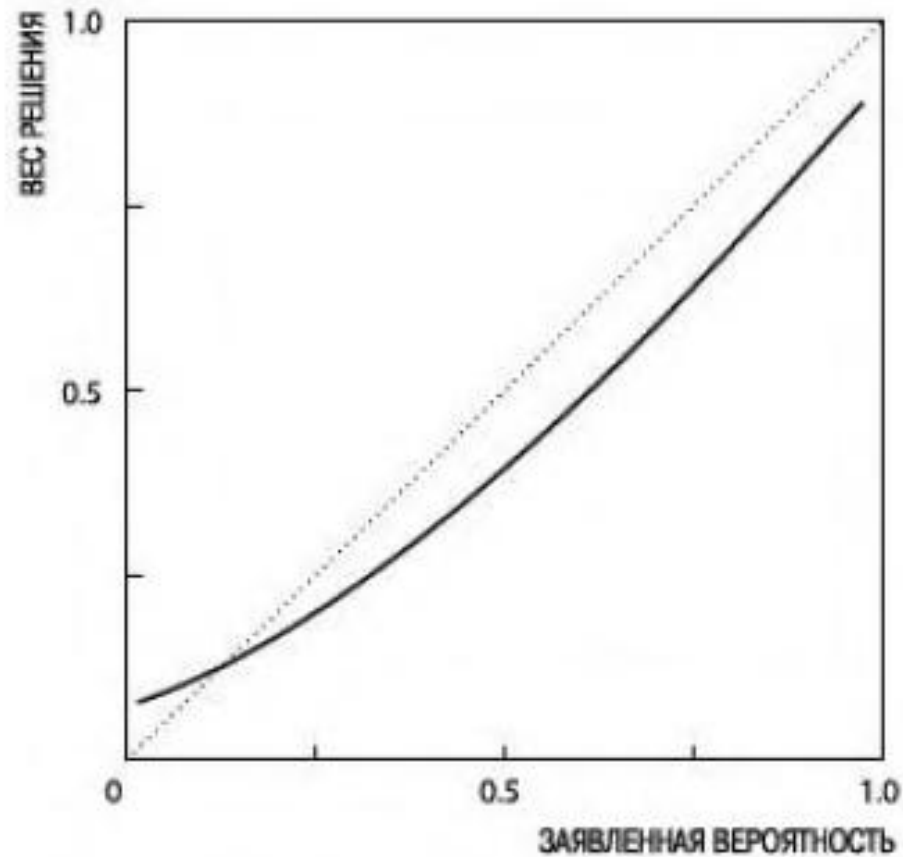


Рис. 2. Гипотетическая функция веса решения

Полученные результаты

По убеждению Канемана и его последователей каждый индивид должен соблюдать определенную ментальную гигиену при принятии. Иначе возникают когнитивные искажения или шум

БЕСТСЕЛЛЕР NEW YORK TIMES

ДАНИЭЛЬ
КАНЕМАН

АВТОР БЕСТСЕЛЛЕРА «ДУМАЙ МЕДЛЕННО... РЕШАЙ БЫСТРО»

ОЛИВЬЕ СИБОНИ
КАСС Р. САНСТЕЙН



ШУМ

- Желаю удачи и
работать над собой,
не важно «эконо» Вы
или «гумано»!

Список литературы:

1. Канеман Даниэль. Думай медленно... решай быстро. Москва: АСТ. 2014 – 653 с.
2. Kahneman, Daniel; Sibony, Olivier; Sunstein, Cass (2021). Noise: A Flaw in Human Judgment. New York: Little, Brown Spark. P. 339
3. Д. Канеман, П. Слоник, А. Тверски. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Пер. с англ. -Х.: Изд-во Институт прикладной психологии “Гуманитарный Центр”, 2005,- 632 с.
4. Кликунов Н.Д., Окорочков А.В. Очевидные неочевидности или в чем заслуга Даниэля Канемана// Детерминанты развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь: сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции (Минск, 14 мая 2021) / редкол.: В.Л. Цыбовский (гл. ред) [и др.]— Минск: Ковчег, 2021. –202 с. ISBN 978-985-884-060-0. С.98-99
5. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. - Пер. с англ. под науч. ред. Р.И. Капелюшникова. - Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2003. –672 с.
6. Мизес, Людвиг фон. Теория и история: интерпретация социально-экономической эволюции. / Пер. с англ. под ред. проф. А.Г. Грязновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 295 с.
7. Мизес, Людвиг фон. Либерализм в классической традиции / Пер. с англ. А.В. Куряева. – М.: ООО «Социум», ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 239 с.
8. Blastland, Michael (24 June 2021). "Signal failure: Daniel Kahneman's fascinating—and flawed—new book 'Noise'". Prospect Magazine. Archived from the original on 7 July 2021. Retrieved 19 July 2021.// <https://www.prospectmagazine.co.uk/culture/37738/signal-failure-daniel-kahnemans-fascinatingand-flawednew-book-noise>
9. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. — 2003. — Т. 24. — № 4. — С. 31–42.
10. Канеман Д., Сибони О., Санстейн Касс Р. Шум. Несовершенство человеческих суждений. — М.: АСТ, 2021. —563 с.