

Ekonomia behawioralna

Ograniczenia poznawcze jednostki i
heurystyki w analizie behawioralnej

Wprowadzenie

- Ekonomiści behawioralni badając racjonalność ludzkich zachowań mogą pomóc w tworzeniu realnych programów gospodarczych lub społecznych, dzięki którym łatwiejsze oraz bardziej trafne stanie się identyfikowanie potrzeb społeczeństwa.
- Niezwykle ważnymi dokonaniem są te, które dotyczą kwestii racjonalności jednostek gospodarujących.
- Warunkiem wyjściowym jest założenie w ujęciu ekonomistów behawioralnych, że ludzie są „głupszy, milsi i słabszy niż *homo oeconomicus*”.
- Człowiek to istota, która:
 - nie jest w pełni racjonalna,
 - ma dostęp do ograniczonej wiedzy („ludzki umysł może efektywnie objąć jedynie wąski krąg, w którego centrum sam się znajduje”),
 - nie jest w stanie w pełni przewidzieć konsekwencji swoich działań.

Wprowadzenie

- Założenia, na podstawie których, zgodnie z tradycyjną ekonomią, człowiek podejmuje racjonalne decyzje:
 - dostęp do ogromnej ilości informacji,
 - niezmiennie preferencje
 - zdolności obliczeniowe pozwalające mu na wybór najlepszej opcji.
- Ekonomiści behawioralni uważają, że człowiek, z powodu barier natury psychologicznej, jest ograniczany, w szczególności jeśli chodzi o zdolności matematyczne oraz prognostyczne. Założenia te składają się na istotne w ekonomii behawioralnej pojęcie *ograniczonej racjonalności (bounded rationality)*.
- Udowodniono, że większość decyzji podejmowanych przez menedżerów jest odległa od optimum, ponieważ kierują się oni tzw. *ograniczoną racjonalnością*, będącą rezultatem osiągnięcia przez nich wystarczającego stopnia satysfakcji.

Decydent

- Decydent, podejmując decyzję, robi to albo w sposób przemyślany, analityczny, ustrukturyzowany, albo w sposób intuicyjny, automatyczny i nawykowy.
- Pierwszy rodzaj decyzji jest zbliżony do myślenia optymalizacyjnego, a drugi do myślenia heurystycznego.
- Decydent musi cały czas dokonywać kompromisu decyzyjnego między stosowaniem metod optymalizacyjnych a stosowaniem metod heurystycznych.

Decydent

- Źródło skomplikowania decyzji należy szukać zarówno w ograniczeniach poznawczych samego decydenta, jak i w otoczeniu decyzyjnym.
- Ograniczenia poznawcze wynikać mogą z braku znajomości problemu decyzyjnego, zbyt wysokich aspiracji decydenta oraz krótkiego czasu na podjęcie decyzji.
- Poziom niepewności otoczenia determinowany jest przez ilość dostępnych informacji, liczbę dostępnych wariantów decyzyjnych oraz poziom niepewności.
- Ludzie w swym zachowaniu unikają niejasności, co doprowadza do podejmowania decyzji nieracjonalnych z punktu widzenia ekonomii neoklasycznej. Powody tego działania znajdują się w psychologii – niejasność kojarzy się ludziom z niepewnością oraz niepokojem, czego jednostki próbują uniknąć za wszelką cenę.

Decydent a heurystyki

Pozyskiwanie i rozwój heurystyk przez decydenta pochodzi z czterech źródeł:

- doświadczenie decydenta – dopasowanie wskazówek do odpowiednich sygnałów płynących z otoczenia;
- rozwój społeczny decydenta – nabywanie umiejętności i poznawanie nowych cech otoczenia, w którym funkcjonujemy;
- informacja zwrotna i opis – zrozumienie problemu w połączeniu z danym otoczeniem;
- kultura – funkcjonowanie w danej kulturze wzmacnia postrzeganie pewnych cech otoczenia kosztem innych, a pewne normy funkcjonują jak reguły postępowania.

Ograniczenia racjonalności

Wyróżniono ***poznawcze*** i ***intuicyjne*** ograniczenia racjonalności.

- ***Poznawcze*** ograniczenie racjonalności wynika z niemożliwości zdobycia lub ogarnięcia wszystkich informacji odnoszących się do danego problemu decyzyjnego, co zmusza decydenta do podjęcia decyzji bez przeprowadzenia wszystkich możliwych analiz.
- ***Motywacyjne /intuicyjne/*** ograniczenie racjonalności wynika z akceptacji rozwiązań satysfakcjonujących tzn. zadawania się osiągnięciem pewnego akceptowalnego minimum.

Ograniczenia racjonalności

- Inny sposób tłumaczenia heurystycznego podejmowania decyzji, to fakt przeszacowywania swoich szans na wygrane w stosunku do przegranych. To zjawisko nazywane jest jako ***nadmierna pewności siebie i złudzenie kontroli***.
- Zjawisko to polega na tym, że ludzie są nadmiernie pewni swojej wiedzy i umiejętności, zwłaszcza w sytuacjach, gdy „osiągają szybki sukces w nowej dla siebie dziedzinie”.
- Ludzie mają tendencję do myślenia, że wraz ze wzrostem posiadanych informacji wzrasta precyzja podejmowanych decyzji. Złudzenie kontroli to subiektywne przeświadczenie jednostki, że szansa odniesienia przez nią sukcesu jest niewspółmiernie wysoka w stosunku do rzeczywistego prawdopodobieństwa.
- Nie doceniają procesów losowych i w niezależnych od siebie zjawiskach poszukują zależności przyczynowo - skutkowych.

Nieuświadomione skłonności

Człowiek jest podatny na liczne nieuświadamiane skłonności, wśród których główne to:

- zniekształcenia w postrzeganiu rzeczywistości;
- zniekształcenia w postrzeganiu pieniędzy i kosztów;
- nadmierna pewność siebie;
- lęk przed nieznanym;
- uleganie emocjom i wpływom otoczenia;
- skłonność do oszukiwania.

Eksperymenty ekonomiczne jako Źródło danych na temat racjonalności jednostek

- Ekonomiści behawioralni uważają, że jednym z narzędzi przydatnych w studiach nad teorią racjonalnego wyboru jest stworzenie uproszczonej laboratoryjnej symulacji w celu obserwowania zachowań ludzi.
- W eksperymentach udowadniali, że :
 - decydenci nie kierują się stałymi preferencjami, czyli nie są racjonalni w rozumieniu paradygmatu neoklasycznego,
 - ludzie w swym zachowaniu unikają niejasności, co doprowadza do podejmowania decyzji nieracjonalnych z punktu widzenia ekonomii neoklasycznej,
 - zidentyfikowali powody, dla których ludzie systematycznie naruszają aksjomaty racjonalności /teoria perspektywy/,
 - edukacja i trening na ogół nie pomagają podmiotom w wystarczającym stopniu ulepszać i prognozować ich zachowań – decyzje nie stają się optymalne.

Ograniczenia racjonalności

- Ludzie postępują nieracjonalnie, bowiem /Kahneman, Tversky/:
 - występują heurystyki, czyli zestawy przekonań danej jednostki dotyczących tego, że jakieś niepewne zdarzenie może zaistnieć. Choć heurystyki upraszczają ludziom ich codzienne życie, dzięki skróceniu procesu oceny danej sytuacji, to mogą doprowadzić do poważnych i systematycznych błędów w procesie podejmowania decyzji.
 - efekt pewności (*certainty effect*), z którego wynika, że ludzie *przeceniają* wyniki, które można uznać za pewne w relacji do wyników, które są mało prawdopodobne. Występowanie tego efektu narusza założenie oczekiwanej użyteczności mówiące, iż wyniki zdarzeń są oceniane zgodnie z ich prawdopodobieństwem.

Ograniczenia racjonalności

- efekt odbicia (*reflection effect*), który ilustruje fakt, że podmioty unikają ryzyka, gdy w grę wchodzi zyski oraz poszukują ryzyka, gdy w grę wchodzi straty. Efekt ten jest sprzeczny z założeniem dotyczącym preferencji podmiotów.
- efekt izolacji (*isolation effect*), będący rezultatem tego, że ludzie stojąc w obliczu alternatyw rozkładają je na części pierwsze, ignorując przy tym te cechy, które są dla tych alternatyw wspólne oraz skupiając się na cechach, którymi się one różnią. Może to doprowadzić do niespójności preferencji, ponieważ para alternatyw może zostać rozłożona na różne sposoby, a różny rozkład prowadzi do odmiennych preferencji.
- efekt ramy (*framing effect*), sprawiający, że pozornie nieistotne zmiany kontekstu danego problemu lub sposobu jego formułowania, powodują znaczące zmiany w wyborach dokonywanych przez jednostki. W efekcie preferencje podmiotów są niespójne w świetle teorii neoklasycznej.

Ograniczenia racjonalności

Zjawiska naruszające racjonalność podmiotów /Thaler/:

- efekt posiadania (*endowment effect*), zgodnie z którym ludzie żądają więcej pieniędzy w wypadku, gdy mieliby sprzedać przedmiot, który już posiadają niż w wypadku, gdy mieliby nabyć ten przedmiot nie będąc w jego posiadaniu,
- księgowania umysłowego (*mental accounting*) – jest to teoria zakładająca, że ludzie tworzą w swych umysłach swoiste konta rachunkowe (w swej idei podobne do tych tworzonych przez przedsiębiorstwa). Z powodu tworzenia tych kont ludzie dokonują wyborów niezgodnych z założeniami teorii maksymalizacji użyteczności, jednostki podejmują działania, na które w innych okolicznościach nie zdecydowałyby się.

Ograniczenia racjonalności

- realizowanie wielu, często niezgodnych celów w dążeniu do osiągnięcia maksymalnych korzyści. Chcąc zoptymalizować określoną decyzję, człowiek zaniedbuje realizację innych działań;
- niewystarczająca wiedza o alternatywach podejmowania decyzji;
- zasada satysfakcji – poszukanie takiego rozwiązania, które będzie dobre i spełni oczekiwane wymagania. Nie bada się wszystkich opcji, lecz decyduje się na pierwszą, wystarczająco dobrą.

Heurystyki

- **Heurystyka dostępności** – to uproszczona metoda wnioskowania polegająca na przypisywaniu większego prawdopodobieństwa zdarzeniom, które łatwiej przywołać do świadomości i są bardziej nacechowane emocjonalnie.
- Decydenci oceniają jako bardziej prawdopodobne te zdarzenia, które dostępne są ich pamięci, o których słyszeli niedawno oraz są łatwe do przypomnienia. Ponieważ o wygranych mówi się znacznie częściej niż o przegranych, to są one o wiele bardziej fascynujące i pobudzające wyobraźnię. Decydenci będą przeceniać swoje szanse na wygraną w stosunku do szans na przegraną. Heurystyki tę postawę bardzo wzmacniają.
- Dostępność związana z doświadczeniem - ludzie łatwiej zapamiętują to, co już wcześniej widzieli lub słyszeli. Uznają to za bardziej prawdopodobne niż to, o czym słyszą czy co wiedzą po raz pierwszy, nie zwracając przy tym uwagi, że nie jest to próbą reprezentatywną i dostatecznie dużą.

Heurystyki

- **Heurystyka reprezentatywności (złudzenie gracza)** – to uproszczona metoda wnioskowania, polegająca na dokonywaniu klasyfikacji na podstawie częściowego podobieństwa do przypadku typowego, charakterystycznego, reprezentatywnego, który już znamy. Heurystyka ta jest związana z tym, że ludzie wyciągają wnioski i uogólniają na podstawie zbyt małej i niereprezentatywnej próby. W przypadku gier losowych gracze będą uważać, że bardziej prawdopodobne są układy chaotyczne niż uporządkowane, nawet jeśli elementy tych układów są losowane niezależnie od siebie. Zgodnie z tą heurystyką wyrzucenie monetą 100 orłów pod rząd jest nieprawdopodobne, a wyrzucenie chaotycznego rozkładu orłów i reszek – niemal pewne. Natomiast prawda jest taka, że obie sytuacje są równie prawdopodobne, tak samo jak wylosowanie w lotto sześciu kolejnych liczb jest równie prawdopodobne, co wylosowanie jakiegokolwiek innej „szóstki”.

Heurystyki

- **Heurystyka pozornych korelacji** – to dostrzeganie związków przyczynowo-skutkowych w niezależnych od siebie zdarzeniach, które poprzedziły podjęcie decyzji. Prowadzi to między innymi do wytwarzania rytuałów – czynności, które poprzedziły w przeszłości dobrą decyzję oraz zaopatrywania się w talizmany, przedmioty, które miało się wtedy przy sobie. Wiąże się to również z wiarą w szczęście, czyli z uznawaniem istnienia siły, która kieruje wydarzeniami zgodnie z jakimś planem, kaprysem. Cechą tej siły może być z jednej strony determinizm, a z drugiej możliwość jej prześlągania. Decydent zawyża w swojej świadomości wielkość kontroli, jaką ma w procesie podejmowania decyzji. Może uważać, że jej przebieg zależy od jego umiejętności, zachowań czy wymienionych już rytuałów.

Heurystyki

- **Heurystyka zakotwiczenia i dostosowania** – to uproszczona metoda wnioskowania polegająca na oparciu się (zakotwiczeniu) na jakiejś informacji, a następnie zmodyfikowaniu jej (dostosowaniu się do niej) w celu uzyskania odpowiedzi na pytanie lub wydania sądu.
- Wpływają na nią:
 - nadmierna pewność siebie,
 - selektywna percepcja,
 - błąd afirmacji
 - błąd post factum.

Błędy heurystyki

Heurystyka zakotwiczenia generuje wiele błędów.

- efekt pierwszeństwa – kiedy to pierwsza informacja stanowi punkt odniesienia do kolejnych.
- efekt halo, czyli rozciągnięcie pozytywnego (bądź negatywnego) pierwszego wrażenia na wiele cech.
- efekt skupienia, czyli nadmierna koncentracja na jednym dostępnym aspekcie, kosztem pozostałych.

Rodzaje heurystyk

- Heurystyki to własne lub zasłyszane skróty myślowe stosowane w procesie decyzyjnym.
- **Heurystyki wyboru** definiowane są jako działania oparte na pojedynczych aspektach wpływających na zachowanie nabywcy.
- **Heurystyka dostępności** sprawia, że konsument opiera swoje przewidywania na szybkości i łatwości, z jaką przychodzi mu na myśl określony obrót spraw.
- **Heurystyka eliminacji** to porównywanie i dokonywanie wyboru na podstawie prawdopodobieństwa i minimalnych akceptowalnych progów krytycznych.

Rodzaje heurystyk

- **Heurystyka koniunkcyjna** to działanie podyktowane przez wyznaczone, minimalne i akceptowalne progi krytyczne poszczególnych cech produktu oraz wybór pierwszej możliwości, która spełnia minimalne wymagania w zakresie wszystkich cech, a wybór dokonany na podstawie jednej subiektywnej cechy produktu uznanej przez konsumenta za najważniejszą to heurystyka leksyko-graficzna.
- **Heurystyka reprezentatywności** - działanie na bazie ustaleń, w jakim stopniu dana sytuacja lub produkt są podobne do innych przypadków.
- **Heurystyka zakotwiczenia i dostosowania**, która polega na dokonaniu osądu, a następnie racjonalizacji danego działania na podstawie dodatkowych informacji.

Zachowania decyzyjne

- Ograniczona racjonalność i heurystyki w zachowaniach nabywców są uproszczeniem, które powoduje automatyzację procesów decyzyjnych. Jest bezwysiłkowym sposobem na zmniejszenie kosztów przetwarzania informacji, co umożliwia uwolnienie zasobów systemu poznawczego do innych celów, na przykład jednoczesnego wykonywania innych operacji umysłowych. Ludzie coraz powszechniej wykonują wiele zadań w tym samym czasie.
- Silna konkurencja rynkowa sprawia, że rywale chwytają się coraz to nowych sposobów, by niewielkim kosztem dotrzeć do klientów. Jednym z działań jest odwołanie się do heurystyk wyboru i reguły lubienia przez przedsiębiorców, którzy wprowadzają na rynek produkty lub komunikaty marketingowe, wykorzystując proste przekazy /celebryci, nazwiska historyczne/.

Praktyczny wpływ wyników eksperymentów ekonomicznych na formułowanie programów gospodarczych i społecznych

- Poglądy dotyczące racjonalności jednostek, które wyrażają ekonomiści behawioralni, mogą mieć realny wpływ na kształtowanie kierunków polityki gospodarczej i społecznej danego państwa.
- Proponują wprowadzenie do polityki gospodarczej myślenia zwanego libertariańskim paternalizmem.
- PATERNALIZM: ograniczanie swobody wyboru jednostek motywowane chęcią ochrony ich dobra przed negatywnymi konsekwencjami dokonywanych przez nie wyborów
- Pojęcie to składa się z dwóch elementów:
 - 1) idei wolnego wyboru,
 - 2) możliwości wpływania na ludzkie zachowanie w taki sposób, aby życie jednostek było dłuższe, zdrowsze oraz lepsze.
- Harmonijne połączenie tych dwóch pozornie sprzecznych aspektów może przynieść pozytywne skutki dla dobrobytu społecznego.

Przykład

- Przykład:
 - problem otyłości wśród ludzi,
 - zmiana sposobu konstruowania menu w szkolnych stołówkach lub zmiana kolejności wyboru dań w restauracjach samoobsługowych tak, aby dania prozdrowotne znajdowały się na początku linii samoobsługowej.

Jeśli zastosowane zostaną właściwe bodźce, to można zwiększyć jakość życia ludzi jednocześnie zachowując powszechną wolność wyboru.

Libertariański paternalizm

- Należy jednak zwrócić uwagę na to, że wdrażanie idei libertariańskiego paternalizmu może różnić się w zależności od czynników oddziałujących w danym kraju. Na różnice te wpływają odmienności kulturowe, prawne czy ekonomiczne.
- Racjonalność ładu gospodarczego zależy od decyzji podejmowanych przez jednostki, które działają **w określonym kontekście kulturowym i instytucjonalnym**, który nie jest efektem realizowania jakiegoś z góry założonego zamysłu czy planu.

Libertariański paternalizm

- Bazując na przekonaniu we własne zdolności i intuicję, zdarza się menedżerom podejmować decyzje odległe od optimum i to w głębokim przekonaniu, że jest to najlepsze rozwiązanie.
- Co więcej, owo oddalenie się do optimum jest wynikiem postępowania wynikającego z głębokiego przekonania decydenta o jego postępowaniu zgodnym z kanonami optymalnego podejmowania decyzji.
- Problem polega na tym, że każdy człowiek posiada naturalną skłonność do dokonywania oczywistych, jak mu się wydaje, redukcji problemów decyzyjnych.

Libertariański paternalizm

Owe redukcje zmierzają w kierunku optymalizacji problemu decyzyjnego, a są wynikiem jego przemyśleń i stosowanych przez niego intuicyjnie heurystyk.

Co więcej, jest to często powód do dumy, jak to szybko i „efektywnie” udało mu się „uprościć” trudny problem decyzyjny.

- Tymczasem może się zdarzyć, że owe oczywiste, bazujące na heurystycznych predyspozycjach decydenta, zdawałoby się optymalizujące uproszczenia problemu decyzyjnego są tak naprawdę krokiem w kierunku przeciwnym od zamierzonego, tzn. oddalającym go od rozwiązania optymalnego.

Błędy w stosowaniu heurystyk

- Stosowanie heurystyk często prowadzi do wystąpienia błędów poznawczych:
 - *błędy w zachowaniu i podejmowaniu decyzji:*
 1. *Efekt skupienia* – błąd w ocenie wynikający ze zwracania nadmiernej uwagi na jeden aspekt i ignorowania innych, np. „mam intuicję, mam siły na granie”, granie w celu odegrania się.
 2. *Efekt ślepej plamki* – tendencja do niezauważania błędów we własnej ocenie rzeczywistości, np. „wygrywam, kiedy gram nocą”.
 3. *Ignorowanie prawdopodobieństwa* – tendencja do ignorowania zasad rachunku prawdopodobieństwa przy podejmowaniu decyzji w niepewnych sytuacjach, np. szczęście jako cecha – „jestem szczęściarzem, jestem w czepku urodzony, to sprawia, że wygram”.
 4. *Złudzenie kontroli* – przekonanie o możliwości wpływania na sytuacje, na które w rzeczywistości żadnego wpływu się nie ma, np. kontrola zachowania – „jeśli wygram dwa razy, dopiero wtedy stawiam wyższe stawki” lub kontrola poznawcza – „dzisiaj mam dobrą koncentrację, dzisiaj mam siły na granie”.

Błędy w stosowaniu heurystyk

- *błędy w przekonaniach i ocenie prawdopodobieństwa:*

1. *Efekt skupienia uwagi* – ignorowanie potrzeby zebrania miarodajnych danych przy badaniu występowania korelacji i powiązań, np. szczęście jako stan – „wiem, że muszę iść grać, bo wygram”.
2. *Iluzja grupowania* – tendencja do zauważania wzorców lub korelacji tam, gdzie w rzeczywistości ich nie ma, np. błędne wskazówki – „stawiam na numer, który pierwszy zobaczyłem; „strategie”, zabobony – „chuchanie w kostkę, pocieranie jej”.
3. *Paradoks hazardzisty* – zakładanie, że prawdopodobieństwo zdarzeń losowych zależy od poprzednich zdarzeń losowych („rzucana moneta ma pamięć”), – wybieranie określonych automatów.
4. *Zaniedbywanie miarodajności* – tendencja do dokonywania oceny na podstawie danych, o których wiadomo, że nie mają znaczenia statystycznego, np. osobista skuteczność – śledzenie wyników, zapisywanie ich i na tej podstawie przewidywanie wyniku.

Błędy w stosowaniu heurystyk

- *stereotypy społeczne:*

1. *Podstawowy błąd atrybucji* – tendencja do tłumaczenia sukcesów i porażek innych ludzi wyłącznie ich cechami wewnętrznymi (np. charakterem), przy ignorowaniu czynników zewnętrznych (środowiska), np. „dzisiaj jest nowy krupier – przegram”.
2. *Tendencja samoobronna* – tendencja do tłumaczenia własnych porażek wpływem środowiska i tłumaczenia sukcesów swoimi cechami wewnętrznymi, np. „przegrałem, bo automat był ustawiony”.

Człowiek a heurystyki

- Umysł ludzki świadomie stosuje heurystyki, dostosowując je do struktury problemu, możliwości obliczeniowych, ograniczeń czasowych.
- Ludzie polegają na heurystykach podejmując decyzje ważne oraz rutynowe, ale to wcale nie znaczy, że popełniają błąd.
- W częściowo nieprzewidywalnym otoczeniu ignorowanie części informacji, i tym samym upraszczanie obliczeń, jest częścią skutecznej i szybkiej strategii podejmowania decyzji.
- Heurystyki są zatem cechą immanentną umysłu ludzkiego, szczególnie w obliczu ograniczonych jego zasobów obliczeniowych.

Błędy systemowe

Cztery grupy systematycznych błędów. Są to:

- uprzedzenie antyrynkowe – skłonność do niedoceniaenia ekonomicznych korzyści mechanizmów rynkowych;
- uprzedzenie do interakcji z cudzoziemcami – skłonność do niedoceniaenia korzyści płynących ze współpracy z cudzoziemcami;
- kult pracy – skłonność do niedoceniaenia ekonomicznych korzyści z oszczędzania pracy;
- uprzedzenie pesymistyczne – skłonność do przeceniania wagi problemów ekonomicznych.

Kontrola ryzyka

Możemy wyróżnić pięć czynników wzmacniających poczucie kontroli w sytuacji ryzyka. Są to:

- wybór, polega na tym, że jeśli ludzie sami go dokonują, wówczas mają poczucie większego wpływu na przebieg zdarzeń,
- sekwencja wyników, mówimy w sytuacji, jeśli np. gracz ma poczucie kontroli nad wynikami gry w ruletkę, nie bacząc na to, że wynik ma charakter losowy,
- znajomość problemu, związana jest z tym, że im bardziej ludzie mają poczucie, że znają zasady gier hazardowych czy też zasady działania maszyny do gry, tym bardziej mają poczucie kontroli nad grą. Część graczy to osoby zafascynowane nie grą samą w sobie, ale jej mechanizmami. Im bardziej mają poczucie rozpracowania jej, im więcej o niej wiedzą, tym większe mają poczucie, że sprawują nad nią kontrolę.,

Kontrola ryzyka

- informacja - im więcej informacji posiadają, tym większe mają poczucie kontroli. Kiedy pojawia się nowa informacja, zwracają uwagę na jej niezwykłość, a nie na jej wagę. Zatem nowe informacje mogą nie zwiększyć wiedzy decydenta, ale na pewno zwiększą jego poczucie pewności. Stąd też decyzje często podejmowane są w ostatniej chwili, bowiem pojawić się może jakaś nowa, nadzwyczajna informacja, która zwiększy ich poczucie kontroli.
- zaangażowanie, jest związane z tym, że im więcej wysiłku decydent włoży w proces podejmowania decyzji, tym ma poczucie większej kontroli nad nią, np. im więcej czasu poświęci na obserwowanie i zapisywanie danych, tym większe ma poczucie kontroli nad procesem gospodarczym.

Optymalizacja a decyzje

- Współczesne społeczeństwo, formułując zbyt wysokie aspiracje, próbuje podejmować decyzje optymalizacyjne.
- Aby jednak podjąć takie decyzje, decydent poświęca zbyt długi czas na procesy przeddecyzyjne – na analizę dużej ilości informacji i dużej liczby wariantów decyzyjnych. Z tego powodu, decyzji tej towarzyszy znaczny wysiłek poznawczy, co wraz z wysokim poziomem aspiracji stwarza potrzebę wysokiego oczekiwanego poziomu satysfakcji z podejmowanych decyzji.
- Tym samym, nawet niewielka różnica między rzeczywistą a oczekiwaną satysfakcją powoduje bardzo wysoki poziom rozczarowania z podjętej decyzji.

Optymalizacja a decyzje

- W takiej sytuacji stosowanie heurystyk decyzyjnych może decydentowi pozwolić zredukować cztery rodzaje dysonansów poznawczych, spotykanych w „próbach” podejmowania decyzji optymalizacyjnych:
- po pierwsze, obniżając poziom aspiracji do rozwiązania minimalnie satysfakcjonującego,
- po drugie, ograniczając czas na poszukiwanie informacji, analizę wariantów decyzyjnych i dokonanie wyboru,
- po trzecie, akceptując, że błędy decyzyjne są cechą wszystkich inteligentnych systemów decyzyjnych, szczególnie gdy dobry system „obstawia dany wynik,”
- po czwarte, odrzucając naturalną potrzebę „poczucia pewności” i akceptując niepewność otoczenia, co pozwoli na zmniejszenie odchyłeń pomiędzy subiektywnym prawdopodobieństwem zdarzeń skrajnych a ich obiektywną reprezentacją.

Optymalizacja a decyzje

Decydent podejmując decyzje będzie stosował jedynie dwie strategie heurystyczne:

- w pierwszym przypadku, stosując proste reguły decyzyjne zwane heurystykami lub ich różne kombinacje;
- w drugim, nie podejmując decyzji samemu i przenosząc odpowiedzialność za decyzje na instytucje pośredniczące, tzw. **fee service** (stosując heurystykę zwaną heurystyką zaufania).

Decydent identyfikuje minimalne prawdopodobieństwo zdarzenia jako całkowicie niemożliwie, a prawie pewne zdarzenie identyfikuje jako pewne.

Przykład

- „Legenda o człowieku w zielonym szlafroku”.

„Zdarzenie ma miejsce w Las Vegas, kiedy po nocy poślubnej pan młody sięga po szlafrok i ku swemu zdziwieniu znajduje w kieszeni Żeton z kasyna o wartości 5 dolarów. Ponieważ jego świeżo poślubiona małżonka smacznie śpi, nie namyślając się wiele, pan młody wybiega z pokoju, zbiega po schodach i wchodzi do kasyna. Następnie obstawia jeden z numerów ruletki i ... wygrywa. Pięciodolarowy Żeton przynosi mu 175 dolarów wygranej, jako że stawka w ruletce wynosi 1:35. Mężczyzna zachwycony wysoką wygraną stawia wszystko w kolejnej grze i... ponownie wygrywa. Ma teraz ponad 6000 dolarów. Procedura powtarza się kilkakrotnie. Pan młody dysponuje już kwotą kilku milionów dolarów. Wkrótce potem kasyno odmawia mu dalszej gry, gdyż nie jest w stanie zrealizować kolejnej potencjalnej wygranej. Mężczyzna opuszcza dom gry i wykorzystując dobrą passę, biegnie do największego w mieście kasyna. Tam ponownie kładzie wszystko na jedno pole w ruletce. Wygrywa! Ma już setki milionów dolarów. Waha się chwilę, po czym decyduje się na jeszcze jedną, ostatnią grę. Znowu kładzie wszystkie pieniądze na jedno pole i... tym razem wszystko przegrywa. Nieco zamroczony wraca do swojego hotelu, wchodzi do pokoju i widzi Żonę, która właśnie budzi się ze snu i ziewając pyta go, jak się czuje. – Nie najgorzej – odpowiada pan młody. – Właśnie przegrałem 5 dolarów.

