

ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЯ ПРИ РИСК И НЕОПРЕДЕЛЕНОСТ: II. БЪЛГАРСКИТЕ ИКОНОМИСТИ И КОМПЮТЪРНИ СПЕЦИАЛИСТИ

Елица Христова, Георги Менгов и Енчо Герганов

Individual decision making under risk and uncertainty is known to deviate from the rational behaviour of maximizing profits and minimizing losses w.r.t. probabilities and available statistics. In this paper we studied such deviations by experiments in economic and business setting. We polled Bulgarians with relevant university degrees and some experience from two professional groups – economists (N = 52) and information technology experts (N = 48). We hypothesized that in economic and business decision making the economists would be more rational. Our results provide only partial support for this conjecture. While the economists had more consistent risk strategy, the IT experts fared better as intuitive statisticians by more skillfully applying the representativeness heuristic. Both groups were prone to substantial irrationality when the circumstances provoked affective reactions.

Увод

Настоящата втора част на статията представя емпирично изследване на рисковите нагласи на български високо квалифицирани специалисти. Доколкото е известно на авторите, през последните десетилетия в България почти не са провеждани експерименти по вземане на решения при риск и неопределеност. Изключение са работите на Величков (Величков, 2003; 2000), които обаче изследват рисковите нагласи във връзка с потребността от сигурност и са извън парадигмата на теорията на полезността и теорията на перспективите. От друга страна, литературата в посочената област е относително добре позната у нас (Андреева, 1999, стр. 107–175).

Изводите за човешката рационалност и отклоненията от нея, получени в различни страни и култури, са доста сходни, поради което от подобни изследвания в български условия може да се очаква, че ще потвърдят общата представа. Затова настоящата работа отива по-далече.

Като приемаме неоптималността на решенията на индивидите за даденост, ние се интересуваме от различната степен на проявяване на тази неоптималност при различни професионални общности. Този подход беше подсказан от доц. Ирина Зиновиева, която е изследвала качеството на живота на обособени високо квалифицирани професионални групи в град Брюксел (Zinovieva, 2001), но в области, несъвпадащи с вземането на решения при риск и неопределеност.

За нашите експерименти избрахме българските икономисти и компютърни специалисти. Тези две общности са получили подготовка по теория на вероятностите и статистика в рамките на университетското образование, а във всекидневната си работа се налага да вземат сложни решения, често в условията на непълна и неточна информация. Тъй като областта на информационните технологии изисква строго специфични познания, а от друга страна икономическите проблеми вълнуват широки кръгове от хора, нашият стимулен материал е формулиран в икономически контекст.

Теоретични предпоставки

Вземане на рискови решения

В статията са изследвани ефекти на нерационалност при вземането на рискови решения. Формулираните задачи съдържат информация както за потенциалните печалби и загуби, така и за точните вероятности, които ги съпътстват.

Ефект на насочващите формулировки

Анализът на факти и числа, дори когато са еднозначни и категорични, е много по-субективен, отколкото сме свикнали да мислим (Tversky & Kahneman, 1981; 1992; Kahneman & Tversky, 1984). Това се дължи на първата фаза на решението — редактиране и преформулиране на алтернативите (разгледани подробно в Част I на настоящата статия*). Преформулиращите операции са необходими, защото улесняват мисленето. Последователността на прилагането им обаче, се влияе от съдържанието на конкретния проблем. По този начин може да се появи неустойчивост (промяна) на предпочитанията на индивидите при избор в задачи с идентично фактическо съдържание — еднакви печалби, загуби и вероятности, но с различна формулировка. Този ефект има различни прояви. Тук е изследван в един от най-известните аспекти: „цена — загуба“. Същността му е в това, че хората са по-склонни да се разделят с определена сума, ако тя е представена като цена, която трябва да се плати, отколкото ако е формулирана като загуба, която трябва да бъде понесена.

* I част на статията е публикувана в сп. „Психологични изследвания“, кн.3/2004 г.