

Принцип негативности потери в экономической теории финансов

Орловская Мария Александровна

Студент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,

Факультет психологии, Москва, Россия

E-mail: m_orlovskaya@mail.ru

Дэниэль Канеман и Амос Тверски в своей теории перспектив исследовали многие аспекты несоответствия человеческого поведения с ожидаемым поведением рационального человека, который в экономической науке традиционно является эталоном. Исследователи выявили различные эффекты, отражающие нерациональность человеческого поведения в области принятия решений в условиях неопределенности. Они провели ряд исследований, направленных на выявление особенностей психологического восприятия человеком исходов, имеющих различную вероятность. Мы полагаем, что их концепцию можно дополнить принципом негативности потери.

Принцип негативности потери состоит в том, что если предложение сформулировано в терминах оценки убытков, то типичный экономический субъект оценивает вероятность наступления положительного исхода ниже, чем, если то же самое предложение сформулировано в терминах оценки прибыли.

Психологический механизм принципа негативности потери состоит в том, что при анализе поступающей информации субъект всегда неосознанно приписывает активу психологическую ценность, исходя из своего прошлого опыта. Если актив не имеет для него никакой психологической ценности, то он вообще его не рассматривает. При анализе вероятности получения актива, помимо рационального механизма мыслительной деятельности, в процесс принятия решения включается эмоционально – аффективная сфера субъекта. Негативные эмоции, которые вызывает предложение с упоминанием о потере, включают биологически обоснованный механизм защиты, состоящий в стремлении избежать негативно нагруженной ситуации. В результате этого у субъекта возникает стремление вообще не рассматривать предложение.

Это хорошо показано в экспериментах Канемана и Тверски. Авторы проводили исследования, в которых испытуемым предлагалось выбрать одно из двух альтернативных вариантов. В первом эксперименте испытуемым предлагалось выбор из двух альтернатив: либо получения 4000 с вероятностью 80%, либо получения 3000 с однозначной вероятностью. 80% испытуемых выбрали вариант однозначного получения 3000 и только 20 – получения 4000 с вероятностью 80%. Этот эффект Канеман и Тверски назвали эффектом определенности. Во втором эксперименте испытуемых просили выбрать из прямо противоположных по знаку вариантов: либо потери 4000 с вероятностью 80% (1), либо однозначной потери 3000(2). В этом случае 92% процента испытуемых предпочитали выбрать вариант первый, где потеря дохода составляла большее значение, однако вероятность этого была меньше. Этот эффект был назван авторами эффектом отражения.

Канеман и Тверски объясняют эти явления в терминах отвержения и принятия риска при предъявлении различных вариантов. В случае эффекта определенности, риск испытуемыми воспринимался отрицательно, и субъекты выступали отвергающими риск. В случае эффекта отражения, наоборот, отношение испытуемых к риску было положительным, и субъекты выступали принимающими риск.

Мы полагаем, что восприятие двух альтернативных вариантов в данном случае не зависит от положительного или отрицательного отношения к риску, а является следствием однозначного негативного отношения людей к возможности потери. На наш взгляд, негативность потери, однозначно отрицательно рассматриваемая людьми, является фактором, определяющим каждый из выборов, предложенных Канеманом и Тверски испытуемым. В случае эффекта определенности, основным фактором, определяющим отрицательное отношение к получению 4000, является не вероятность получения – 80%, а вероятность потери этих 4000 с вероятностью 20%. Люди

предпочитают однозначное получение меньшего дохода, потому что в этом случае, вероятность потери равна нулю.

В случае эффекта отражения, привлекательность выбора исхода, при котором вероятность потери 4000 составляет 80% определенно выше однозначной потери 3000, поскольку во втором случае люди не получают никакой возможности сохранить свой доход. А в первом случае, несмотря на вероятную потерю большего дохода, субъекты имеют возможность сохранить свой доход, и это является психологической основой надежды на удачный исход, то есть при этом у них остается возможность не потерять ничего.

Таким образом, принцип негативности потери можно рассматривать как один из механизмов принятия решения при оценке привлекательности активов.

Литература.

1. Paul J. H. Schoemaker. The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations // *Journal of Economic Literature*, June 1982, v.XX, no 2, p. 529 – 563. The American Economic Association, 1982.
2. Daniel Kahneman, Amos Tversky. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. Vol. 47, No. 2 (Mar., 1979), pp. 263-292.
3. Daniel Kahneman. A Psychological Perspective on Economics. *The American Economic Review*. Vol. 93, No. 2 (May, 2003), pp. 162-168.
4. Hersh Shefrin, Meir Statman. Behavioral Portfolio Theory. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. Vol. 35, No. 2 (Jun., 2000), pp. 127-151.
5. Д.Канеман, П.Словик, А.Тверски. Принятие решений в неопределенности. Правила и предубеждения. Гуманитарный Центр. Харьков, 2005.