

Teoria perspektywy

Centralną słabość teorii Bernoulliego zauważyliśmy z Amosem dzięki szczęśliwemu połączeniu umiejętności i niewiedzy. Amos polecił mi rozdział ze swojej książki, w których opisał eksperymenty przeprowadzane przez naukowe autorytety badające zjawisko psychologicznej użyteczności pieniędzy. Naukowcy przedstawiali uczestnikom do wyboru różne zakłady losowe, w których uczestnik miał szansę wygrać albo stracić parę centów. Eksperymentatorzy mierzyli użyteczność stanu posiadania, poruszając się w zakresie niecałego dolara. To mi dało do myślenia. Czy można uznać, że ludzie oceniają zakłady z punktu widzenia małych zmian w stanie posiadania? Jak można się czegoś dowiedzieć o psychologii posiadania, jeśli badamy reakcję na zysk lub stratę wynoszącą parę centów? Nowe ustalenia teorii psychologicznej sugerowały, że jeśli chcemy badać subiektywną wartość stanu posiadania^[1], trzeba pytać bezpośrednio o stan posiadania, a nie jego zmiany. O teorii użyteczności wiedziałem na tyle mało, że nie zaślepił mnie szacunek dla niej, więc byłem zdumiony.

Widząc się następnego dnia z Amosem, opowiedziałem mu o swoich wątpliwościach, jednak nie traktowałem ich jako odkrycia, lecz zaledwie niejasne myśli. Byłem pewien, że Amos szybko mi wyjaśni, dlaczego eksperymenty, które mnie tak bardzo zbiły z tropu, w rzeczywistości mają sens. Nic takiego się jednak nie stało – Amos natychmiast uświadomił sobie, jak istotne są w tym kontekście osiągnięcia nowoczesnej psychofizyki. Przypomniawszy sobie też, że ekonomista Harry Markowitz, który później otrzymał Nagrodę Nobla za badania z dziedziny finansowości, przedstawił teorię, w której użyteczność była cechą zmian w stanie posiadania, a nie stanu posiadania jako takiego. Idee Markowitza były znane od ćwierćwiecza i nie budziły większego zainteresowania, my jednak szybko uznaliśmy, że wyznaczają właściwy kierunek i doszliśmy do wniosku, że w teorii, nad którą zamierzaliśmy pracować, będziemy mówić o rezultatach nie przez pryzmat stanu posiadania, lecz w kategoriach zysków i strat. Wykonaliśmy w naszych badaniach wielki krok do przodu, który zawdzięczaliśmy z jednej strony naszej znajomości zjawisk percepcji, a z drugiej – naszej niewiedzy na temat teorii decyzji.

Szybko uświadomiliśmy sobie, że udało nam się przełamać poważny przypadek zaślepienia teoretycznego, bo idea, którą odrzuciliśmy, teraz wydawała nam się nie tylko fałszywa, ale wręcz absurda. Z rozbawieniem zdaliśmy sobie sprawę, że nie jesteśmy w stanie oszacować własnego stanu posiadania z dokładnością do dziesiątek tysięcy dolarów. Idea, że użyteczność stanu posiadania miałaby pozwalać przewidywać reakcje na jego niewielkie zmiany, teraz wydawała się nie do obrony. Wiesz, że dokonałeś teoretycznego przełomu, kiedy już nawet nie umiesz sobie odtworzyć w głowie, jak przez tak długi czas udawało ci się nie zauważyć takiej oczywistości. Jednak potrzeba było lat, żeby zbadać, jakie implikacje niesie ze sobą myślenie o rezultatach zakładów w kategoriach zysków i strat.

Według teorii użyteczności użyteczność zysku oceniamy, porównując użyteczności dwóch stanów posiadania. Na przykład użyteczność uzyskania dodatkowych 500 dolarów, kiedy masz ich milion, to różnica pomiędzy użytecznością 1 000 500 dolarów a użytecznością 1 000 000 dolarów. Kiedy masz tę wyższą kwotę, ujemna użyteczność straty 500 dolarów także będzie różnicą pomiędzy użytecznością tych dwóch stanów posiadania. W świetle tej teorii użyteczność zysków i strat może się różnić wyłącznie znakiem (plus albo minus). Nie da się w niej wyrazić faktu, że ujemna użyteczność utraty 500 dolarów może być większa niż użyteczność wygrania takiej samej

kwoty – choć oczywiście tak właśnie jest. Jak się należy spodziewać w sytuacji zaślepienia teoretycznego, badacze nie spodziewali się możliwości, że może istnieć różnica pomiędzy zyskami i stratami, a przez to jej nie badali. Założono, że różnica między zyskiem a stratą nie istnieje, więc nie było sensu jej badać.

Nie od razu uświadomiliśmy sobie z Amosem, że skupienie się na zmianach stanu posiadania otworzyło przed nami nowe pole badawcze. Głównie interesowały nas różnice pomiędzy zakładami o wysokim albo niskim prawdopodobieństwie wygranej. Pewnego dnia Amos rzucił: „A co ze stratami?” i szybko się przekonaliśmy, że zmiana punktu widzenia sprawiła, że dobrze nam już znana niechęć do ryzyka zmieniła się w skłonność do ryzykowania. Weźmy następujące dwa problemy:

Problem 1: Co wybierasz?

Dostajesz \$900 na pewno.

LUB

Masz 90% szans, że wygrasz \$1 000.

Problem 2: Co wybierasz?

Tracisz \$900 na pewno.

LUB

Istnieje prawdopodobieństwo wynoszące 90%, że stracisz \$1 000.

W pierwszym pytaniu – tak jak ogromna większość ludzi – prawdopodobnie odczuwasz niechęć do ryzyka. Subiektywna wartość zyskania 900 dolarów na pewno jest wyższa niż 90 procent szans, że wygrasz 1 000 dolarów. Niechęć do ryzyka w tym przykładzie nie byłaby dla Bernoulliego zaskoczeniem.

Teraz popatrzmy na nasze preferencje w problemie 2. Jeśli nie różnisz się od większości ludzi, w tym przypadku wolisz zakład. Wyjaśnienie twojej skłonności do ryzyka jest lustrzanym odbiciem wyjaśnienia niechęci do ryzyka w problemie 1: (ujemna) wartość utraty 900 dolarów jest znacznie wyższa niż (ujemna) wartość 90 procent szansy, że stracisz 1 000 dolarów. Stuprocentowa strata budzi silną niechęć, co każe ci podjąć ryzyko. Później przekonamy się, że niechęć do ryzyka (w problemie 1) czy skłonność do ryzyka (w problemie 2) zależy także od oceny prawdopodobieństw (inaczej oceniamy prawdopodobieństwo 90 procent, a inaczej 100 procent).

Nie byliśmy pierwszymi, którzy zauważyli, że ludzie przejawiają skłonność do ryzyka w sytuacji wyboru pomiędzy złymi opcjami, jednak u innych przeważało teoretyczne zaślepienie. Ponieważ dominująca teoria nie potrafiła w wiarygodny sposób wyjaśnić, dlaczego inaczej podchodzimy do zysków, a inaczej do strat, różnica ta została zignorowana. Za to nasza decyzja, żeby rezultaty zakładów badać w kategoriach zysków i strat, kazała nam się skupić na tej właśnie rozbieżności. Obserwacja, że nasze nastawienie do ryzyka zmienia się w zależności od tego, czy opcje są

korzystne, czy niekorzystne, wkrótce pozwoliła nam dokonać ważnego przełomu: udało nam się wykazać centralny błąd tkwiący w modelu dokonywania wyborów Bernoulliego. Popatrzmy:

Problem 3: Oprócz tego, co już masz, dostajesz dodatkowo \$1 000.

Teraz możesz wybierać:

ALBO zakład, który daje ci 50% szans na wygranę kolejnego \$1 000,

ALBO dodatkowe \$500 na pewno.

Problem 4: Oprócz tego, co już masz, dostajesz dodatkowo \$2 000.

Teraz możesz wybierać:

ALBO zakład, który daje 50% szans, że stracisz \$1 000,

ALBO utrata \$500 na pewno.

Łatwo się przekonać, że z punktu widzenia końcowego stanu posiadania – a tylko to jest ważne w teorii Bernoulliego – problemy 3 i 4 są identyczne. W obu przypadkach masz wybór między tymi samymi opcjami: albo pewność wzbogacenia się o dodatkowe 1 500 dolarów, albo przyjęcie zakładu, który daje równą szansę wzbogacenia się o 1 000 albo 2 000 dolarów. W świetle teorii Bernoulliego ludzie powinni wykazywać takie same preferencje w obu problemach. Jeśli zastanowisz się nad własnymi odpowiedziami, zapewne uda ci się zgadnąć, co wybrali inni ludzie.

→ W problemie pierwszym duża większość respondentów wybiera pewną wygraną.

→ W problemie drugim duża większość wybiera zakład.

Ta różnica preferencji w problemach 3 i 4 stała się decydującym przykładem pozwalającym podważyć kluczową ideę teorii Bernoulliego. Jeżeli liczy się tylko użyteczność stanu posiadania, to ludzie mający do czynienia z wyraźnie równoważnymi sformułowaniami tego samego problemu powinni dokonywać identycznych wyborów. Porównanie obu problemów podkreśla, że kluczową rolę w ocenie opcji odgrywa punkt odniesienia. W problemie 3 punkt odniesienia jest o 1 000 dolarów wyższy od dotychczasowego stanu posiadania; w problemie 4 – o 2 000 dolarów wyższy. Dlatego w problemie 3 ostateczne wzbogacenie się o 1 500 dolarów oznacza zysk 500 dolarów, a w problemie 4 – stratę 500 dolarów. Rzecz jasna łatwo byłoby wymyślić wiele innych przykładów. Podobną strukturę miała opowieść o Antonim i Eli.

Czy rzucił ci się w oczy prezent w wysokości 1 000 albo 2 000 dolarów, który „dostajesz” przed dokonaniem wyboru? Jeśli nie różnisz się zbyt wiele od większości ludzi, prawie go nie zauważasz. Nie ma powodu, żeby na niego zwracać uwagę, bo prezent mieści się w punkcie odniesienia, a punkty odniesienia najczęściej ignorujemy. O własnych preferencjach wiesz coś, czego nie

wiedzą teoretycy zajmujący się teorią użyteczności – że twoja postawa wobec ryzyka nie zależy od tego, ile masz pieniędzy (chyba że cierpisz dotkliwą biedę). Wiesz też, że twoje podejście do zysków i strat nie zależy od tego, jak postrzegasz swój stan posiadania. Fakt, że cieszy cię myśl o zyskaniu 100 dolarów, a martwi myśl o ich utracie, nie bierze się z tego, czy taka kwota zmienia twój stan posiadania. Po prostu lubisz zyskiwać, a nie lubisz tracić – a przy tym prawie na pewno bardziej nie lubisz tracić, niż lubisz zyskiwać.

Nasze cztery problemy podkreślają słabość modelu Bernoulliego. Jego teoria jest zbyt prosta i brakuje w niej jednej ruchomej części. Brakującą zmienną jest punkt odniesienia: stan uprzedni, względem którego oceniamy zyski i straty. Według teorii Bernoulliego do oceny użyteczności stanu posiadania wystarczy znać jego wysokość, jednak w teorii perspektywy trzeba także wiedzieć, ile wynosi stan odniesienia. To oznacza, że teoria perspektywy jest bardziej złożona niż teoria użyteczności. W nauce złożoność jest traktowana jak koszt: trzeba ją uzasadnić obfitym zbiorem nowych, najlepiej ciekawych przewidywań, których nie będzie w stanie wyjaśnić teoria poprzednia. Oto wyzwanie, przed którym stanęliśmy.

Pracując z Amosem nad teorią perspektywy, nie dysponowaliśmy jeszcze dwusystemowym modelem umysłu, jednak dzisiaj widać wyraźnie, że w centrum teorii perspektywy tkwią trzy cechy poznawcze, które odgrywają zasadniczą rolę w ocenie rezultatów końcowych i występują także w innych automatycznych procesach percepcji, osądów i emocji. Należy je traktować jako charakterystyczne cechy działania Systemu 1.

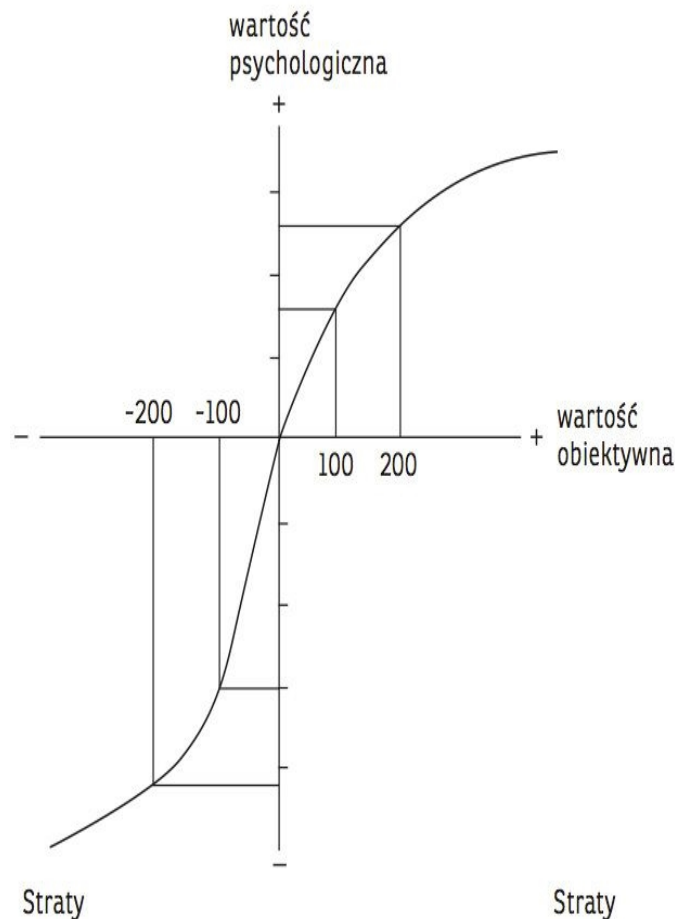
→ Ocena dokonuje się względem neutralnego punktu odniesienia, który czasami nazywamy „poziomem dostosowania”. Tę zasadę łatwo ukazać w przekonujący sposób: umieść przed sobą trzy miski i nalej do lewej wodę lodowatą, do prawej ciepłą, a do środkowej – wodę w temperaturze pokojowej. Następnie zanurz dłonie na mniej więcej minutę w miskach z ciepłą i lodowatą wodą, po czym obie dłonie włóż do środkowej miski. Tę samą temperaturę jedna dłoń odbierze wtedy jako gorąco, a druga jako zimno. W przypadku rezultatów finansowych punktem odniesienia będzie zwykle status quo, ale czasami może nim być element, którego się spodziewasz, albo taki, który uważasz, że ci się należy (np. podwyżka albo premia, którą dostali inni pracownicy). Rezultaty lepsze od punktu odniesienia to zyski, a gorsze to straty.

→ Przy szacowaniu zmian w stanie posiadania – tak samo jak w przypadku wrażeń zmysłowych – stosuje się zasadę malejącej wrażliwości. Włączenie małej lampki w ciemnościach wywołuje duży efekt. Kiedy poziom światła powiększy się o tyle samo w jasno oświetlonym pokoju, możemy tego nawet nie zauważyć. Podobnie subiektywna różnica pomiędzy sumą 900 dolarów i 1 000 dolarów jest znacznie mniejsza niż różnica między 100 dolarami i 200 dolarami.

→ Trzecia zasada to niechęć do ponoszenia strat. Kiedy bezpośrednio ważymy i porównujemy zyski oraz straty, straty mają większe znaczenie niż zyski. Ta asymetria pomiędzy siłą oczekiwań lub doświadczeń pozytywnych i negatywnych ma korzenie w procesie ewolucji. Organizmy, które zagrożenia traktują jako coś bardziej naglącego niż okazje, mają większe szanse na przeżycie i wydanie potomstwa.

Trzy zasady decydujące^[2] o wartości rezultatów ilustruje rysunek 10. Gdyby teoria perspektywy miała własną flagę, widniałby na niej ten właśnie wykres. Pokazuje on wartość psychologiczną zysków i strat, będących nośnikami wartości w teorii perspektywy (w przeciwieństwie do modelu Bernoulliego, w którym nośnikami wartości są stany posiadania). Po obu stronach Y, czyli

neutralnego punktu odniesienia, wykres przyjmuje różny kształt. Co istotne, ma on kształt litery S, co ukazuje malejącą wrażliwość na zyski i straty. Dwie krzywizny naszego S nie są jednak symetryczne. W punkcie odniesienia gwałtownie zmienia się nachylenie funkcji: reakcja na stratę okazuje się silniejsza od reakcji na zysk o takiej samej wartości. Oto niechęć do ponoszenia strat.



Rysunek 10

Niechęć do ponoszenia strat

Opcje, pomiędzy którymi musimy wybierać w życiu, są często „mieszane”: możemy coś zyskać, ale ryzykujemy też poniesienie straty i musimy zdecydować, czy chcemy podjąć ryzyko, czy też nie. Inwestor zastanawiający się nad perspektywami nowej spółki, prawnicy przymierzający się do wytoczenia sprawy, generałowie planujący ofensywę, politycy rozważający kandydowanie – wszyscy wąż możliwość zwycięstwa oraz ryzyko porażki. Oto elementarny przykład mieszanej perspektywy – jaka jest twoja reakcja na następane pytanie?

Problem 5: Zaproponowano ci zakład w formie rzutu monetą.

Reszka oznacza stratę \$100.

Orzeł oznacza wygraną \$150.

Czy taki zakład jest atrakcyjny? Czy zgodzisz się na niego?

Aby dokonać wyboru, trzeba zważyć na jednej szali psychologiczną korzyść z zyskania 150 dolarów, a na drugiej psychologiczny koszt utraty 100 dolarów. Jak to odbierasz? Wartość oczekiwana zakładu jest oczywiście dodatnia – możesz wygrać więcej, niż stracić – jednak zapewne myślisz o nim z niechęcią – tak reaguje większość ludzi. Odrzucenie zakładu jest dziełem Systemu 2, jednak decydujące reakcje emocjonalne generuje System 1. Dla większości ludzi obawa przed utratą 100 dolarów jest silniejsza niż nadzieja na zyskanie 150 dolarów. Na podstawie wielu podobnych obserwacji doszliśmy do wniosku, że „straty liczą się bardziej od zysków”, a ludzi cechuje niechęć do ponoszenia strat.

Żeby zmierzyć swój poziom niechęci do ponoszenia strat, wystarczy sobie zadać pytanie: „Ile wynosi najniższa kwota potencjalnego zysku, który zrównoważyłby ryzyko utraty 100 dolarów?”. Dla wielu osób odpowiedź wynosi około 200 dolarów, a więc zysk musi być dwa razy większy od straty. Podjęto kilka badań mających ustalić, ile wynosi współczynnik niechęci do ponoszenia strat^[3], i wynik zwykle mieści się w zakresie od 1,5 do 2,5. Oczywiście są to wartości średnie; różne osoby miewają różny poziom niechęci do ponoszenia strat. Osoby zawodowo podejmujące ryzyko na rynkach finansowych lepiej tolerują straty, zapewne dlatego, że nie reagują emocjonalnie na każdą fluktuację. Kiedy uczestników pewnego eksperymentu poproszono, żeby „myśleli jak inwestorzy giełdowi”, ich niechęć do ponoszenia strat spadała, a reakcje emocjonalne na straty^[4] (mierzone fizjologicznymi objawami emocji) wyraźnie malały.

Aby zbadać własny współczynnik niechęci do ponoszenia strat dla zakładów o różnej wysokości, zastanów się nad poniższymi pytaniami. Nie kieruj się oczekiwaniami społecznymi – nie staraj się wybierać ani śmiało, ani ostrożnie – skup się tylko na subiektywnym odbiorze możliwych strat i rekompensujących je zysków.

→ Wyobraź sobie zakład 50–50 (np. rzut monetą), w którym możesz stracić \$10. Ile musiałaby wynosić minimalna wygrana, żeby cię skłonić do takiego zakładu? Jeśli odpowiesz „\$10”, do ryzyka odnosisz się obojętnie. Jeśli podajesz sumę niższą niż \$10, działasz w sposób skłonny do ryzyka. Jeśli podajesz sumę wyższą niż \$10, przejawiasz niechęć do ponoszenia strat.

→ A gdyby możliwa strata po rzucie monetą wynosiła \$500? Ile musiałby wynosić zysk, żeby cię przekonać?

→ A gdyby możliwa strata wynosiła \$2 000?

Robiąc to ćwiczenie, można zauważyć, że współczynnik niechęci do ponoszenia strat idzie w górę wraz ze wzrostem stawki, jednak nie jest to wzrost dramatyczny. Kiedy kwota potencjalnej straty byłaby rujnująca albo zagrażałaby twojej jakości życia, oczywiście w ogóle nie dasz się przekonać do zakładu. W takich sytuacjach współczynnik niechęci do ponoszenia strat jest bardzo wysoki, może wręcz nieskończony – są pewne rodzaje ryzyka, których po prostu nie zaakceptujesz, choćby można było wygrać nie wiadomo ile milionów.

Spójrzmy raz jeszcze na rysunek 10, aby zapobiec pewnemu częstemu nieporozumieniu.

Wysunąłem w tym rozdziale dwa twierdzenia, które niektórym czytelnikom mogą się wydać wzajemnie sprzeczne:

→ Przy zakładach mieszanych, gdy możliwe są i zyski, i straty, niechęć do ponoszenia strat wymusza wybory skrajnie niechętne wobec ryzyka.

→ Kiedy opcje podane do wyboru są złe (np. porównujemy stratę pewną oraz drugą, większą stratę, która jest jedynie prawdopodobna), zasada malejącej wrażliwości wywołuje skłonność do ryzyka.

Sprzeczność jest tylko pozorna. Jak wynika z nachylenia funkcji po stronie zysków i strat, w sytuacji mieszanej ewentualna strata wydaje się dwa razy bardziej poważna od ewentualnego zysku. Kiedy skupimy się tylko na złym przypadku, nachylenie krzywej wartości (malejąca wrażliwość na straty) sprawia, że jesteśmy skłonni do ryzyka. Ból po utracie 900 dolarów jest większy niż 90 procent bólu po utracie 1 000 dolarów. Te dwa spostrzeżenia stanowią kwintesencję teorii perspektywy.

Rysunek 10 ukazuje gwałtowną zmianę nachylenia funkcji wartości w punkcie, w którym zyski przechodzą w straty, bo ludzie reagują sporą niechęcią do ryzyka nawet wtedy, kiedy kwota ewentualnej straty jest mała w stosunku do stanu posiadania. Czy da się wiarygodnie wyjaśnić naszą skrajną niechęć do drobnego ryzyka tylko na podstawie stanu posiadania? Nie da się, a sam fakt, że badacze nie zauważyli tak oczywistej słabości teorii Bernoulliego przez ponad 250 lat, jest uderzającym przykładem zaślepienia teoretycznego. W 2000 roku ekonomista behawioralny Matthew Rabin ostatecznie znalazł matematyczny dowód na to, że próby wyjaśnienia zjawiska niechęci do ponoszenia strat na podstawie użyteczności stanu posiadania są absurdalne i skazane na klęskę. Jego dowód zwrócił na siebie uwagę badaczy. Twierdzenie Rabina^[5] pokazuje, że jeśli ktoś odrzuca korzystny zakład przy niskiej stawce, to matematyka nakazuje mu zachować idiotyczny poziom niechęci do ryzyka w sytuacji zakładu o wyższej stawce. Rabin wskazuje np., że większość ludzi odrzuca propozycję następującego zakładu:

50% prawdopodobieństwa utraty \$100 i 50% prawdopodobieństwa wygrania \$200.

Następnie wykazuje, że z teorii użyteczności wynika, iż osoba, która odrzuca taki zakład^[6], odrzuci również zakład następujący:

50% prawdopodobieństwa utraty \$200 i 50% prawdopodobieństwa wygrania \$20 000.

Tyle że oczywiście nikt przy zdrowych zmysłach nie odrzuciłby takiego zakładu! Matthew Rabin i Richard Thaler z lubością opisali swój dowód w naukowym artykule, w którym stwierdzają, że zakład o wyższą stawkę „zapewnia oczekiwany zwrot w wysokości 9 900 dolarów i równo

zerowe ryzyko utraty więcej niż 200 dolarów. Nawet nieudolny prawnik^[7] doprowadziłby przed sądem do uznania niepoczytalności u osoby, która odrzuciłaby taki zakład”.

Może nieco zbyt uniesieni entuzjazmem, badacze cytują na zakończenie artykułu słynny skecz Monty Pythona, w którym sfrustrowany klient odnosi do sklepu zoologicznego zdechłą papugę. Klient opisuje stan ptaka długim szeregiem określeń, stwierdzając na koniec: „To jest eks-papuga”. Rabin i Thaler stwierdzają na koniec, że „nadszedł czas, aby ekonomiści zrozumieli, że pojęcie oczekiwanej użyteczności jest eks-hipotezą”. Wielu ekonomistów uznało ich kpiące sformułowanie nieomal za bluźnierstwo. Jednak zaślepienie teoretyczne, które każe się upierać, że niechęć do drobnych strat da się wyjaśnić na gruncie użyteczności stanu posiadania, w pełni zasługuje na humorystyczne potraktowanie.

Kłapki na oczach teorii perspektywy

Do tej pory zachwalałem w książce zalety teorii perspektywy, a krytykowałem model racjonalny i teorię oczekiwanej użyteczności. Czas wprowadzić trochę równowagi.

Choć większość doktorantów na ekonomii słyszało o teorii perspektywy i pojęciu niechęci do ponoszenia strat, pojęć tych raczej nie znajdziemy w indeksach wstępnych opracowań o ekonomii. Czasami ubolewam nad ich przeoczeniem, jednak ma ono sens, ponieważ w podstawowej teorii ekonomicznej główną rolę odgrywa racjonalność. Standardowe pojęcia i wyniki, których uczą się studenci, najłatwiej wyjaśnić przy założeniu, że „ekoni” nie popełniają idiotycznych błędów. Jest to autentycznie konieczne założenie, które zostałoby podważone, gdybyśmy do teorii wprowadzili rzeczywistych ludzi, jak to się dzieje w teorii perspektywy – ludzi, którzy szacują możliwe rezultaty w nieracjonalnie krótkowzroczny sposób.

Istnieją dobre powody, żeby nie mieszać teorii perspektywy do wstępnych opracowań o ekonomii. Podstawowe pojęcia ekonomii to niezbędne narzędzia intelektualne, jednak trudno je zrozumieć, nawet kiedy przyjmujemy uproszczone i nierealistyczne założenia na temat natury uczestników gospodarki i ich rynkowych interakcji. Gdybyśmy spróbowali zakwestionować te założenia od razu po ich wprowadzeniu, studenci mogliby się czuć dezorientowani, a nawet zniechęceni. Jest rzeczą rozsądną, żeby najpierw pomóc studentom opanować podstawowe narzędzia własnej dyscypliny. Co więcej, brak racjonalności wpisany w naturę teorii perspektywy jest często bez znaczenia dla prognoz wysuwanych w teorii ekonomicznej, która potrafi przewidywać pewne sytuacje z wielką precyzją, a w innych radzi sobie dobrze, choć porusza się w obszarze przybliżeń. Jednak są sytuacje, w których ta różnica staje się znacząca: realnymi ludźmi, których opisuje teoria perspektywy, kierują stany emocjonalne związane z zyskami i stratami, a nie długoterminowe perspektywy stanu posiadania i jego ogólnej użyteczności.

Pisząc o niedociągnięciach teorii Bernoulliego, które pozostały niezakwestionowane przez ponad dwa wieki, mówiłem o zaślepieniu teoretycznym. Ale oczywiście zjawisko zaślepienia teoretycznego nie ogranicza się do teorii oczekiwanej użyteczności. Teoria perspektywy także nie jest bez wad, a teoretyczne zaślepienie na jej wady przyczyniło się do uznania jej za główną alternatywę dla teorii użyteczności.

Weźmy założenie teorii perspektywy, że punkt odniesienia, którym zwykle jest status quo, ma wartość zerową. Takie założenie wydaje się rozsądne, jednak nieraz przynosi absurdalne skutki. Popatrz na następujące perspektywy. Jakież uczucia budzi każda z nich?

A. Szansa jak jeden do miliona na wygranę miliona dolarów.

B. Prawdopodobieństwo 90% wygrania \$12 oraz prawdopodobieństwo 10% niewygrania niczego.

C. Prawdopodobieństwo 90% wygrania miliona dolarów i prawdopodobieństwo 10% niewygrania niczego.

W każdym z trzech zakładów istnieje możliwość zerowej wygranej, a w świetle teorii perspektywy temu negatywnemu rezultatowi niezależnie od przykładu przypiszemy jednakową wartość. Punktem odniesienia jest brak wygranej, a jego wartość wynosi zero. Czy twoje doświadczenie każe ci się godzić z tymi stwierdzeniami? Oczywiście, że nie. W dwóch pierwszych przykładach brak wygranej jest zdarzeniem kompletnie nieistotnym i przypisanie mu wartości zerowej ma sens. Jednak brak wygranej w trzecim scenariuszu jest ogromnym rozczarowaniem. Podobnie jak nieformalnie obiecana podwyżka, wysokie prawdopodobieństwo dużej wygranej prowizorycznie ustanawia nowy punkt odniesienia. W stosunku do twoich oczekiwań brak wygranej zostanie odebrany jako duża strata. Teoria perspektywy nie radzi sobie z tym faktem, bo nie uwzględnia, że wartość rezultatu (w tym przypadku braku wygranej) może ulegać zmianie, kiedy rezultat jest bardzo mało prawdopodobny albo kiedy alternatywa ma bardzo wysoką wartość. Mówiąc prosto, teoria perspektywy nie radzi sobie z rozczarowaniem. Jednak rozczarowanie czy spodziewanie się rozczarowania są realnymi doświadczeniami, a nieuwzględnienie ich w teorii jest równie oczywistą wadą jak kontrprzykłady, które cytowałem w krytyce teorii Bernoulliego.

Teoria perspektywy i teoria użyteczności nie potrafią także wyjaśnić zjawiska żalu. Obie teorie zakładają, że przy dokonywaniu wyboru wszystkie dostępne opcje zostają ocenione oddzielnie i niezależnie, po czym wybieramy opcję o najwyższej wartości. Jak pokazuje następny przykład, takie założenie jest z pewnością błędne.

Problem 6: Masz wybór między prawdopodobieństwem 90%, że wygrasz milion dolarów, LUB pewną wygraną w wysokości \$50.

Problem 7: Masz wybór między prawdopodobieństwem 90%, że wygrasz milion dolarów, LUB pewną wygraną w wysokości \$150 000.

Pomyśl, co czujesz na myśl o tym, że w każdym z tych przypadków mogłbyś wybrać zakład i go nie wygrać. W obu przypadkach brak wygranej będzie rozczarowaniem, jednak w problemie 7 potencjalny ból będzie spotęgowany przez świadomość, że jeśli wybierzesz zakład i przegrasz, pożałujesz „chciwej” decyzji, która kazała ci odrzucić pewny prezent w postaci 150 000 dolarów. Gdy czujemy żal, nasze odczucia zależą od opcji, której nie wybraliśmy, choć mieliśmy taką możliwość.

Kilkoro ekonomistów i psychologów^[8] zaproponowało modele procesu podejmowania decyzji oparte na emocjach żalu i rozczarowania. Modele te wywarły mniejszy wpływ niż teoria perspektywy z pewnego pouczającego powodu. Emocje żalu i rozczarowania są rzeczywiste i brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji. Problem w tym, że teorie żalu nie dają zbyt wielu ciekawych przewidywań, które odróżniałyby je od teorii perspektywy, która ma tę zaletę, że jest prostsza. Teoria perspektywy była wprawdzie bardziej złożona od teorii oczekiwanej

użyteczności, jednak przemawiał za nią fakt, że pozwalała przewidzieć obserwacje, wobec których teoria oczekiwanej użyteczności zawodziła.

Żeby teoria odniosła sukces, nie wystarczy bogatsze i bardziej realistyczne założenia. Naukowcy używają teorii jak skrzynki z narzędziami i nie chce im się dźwigać cięższej skrzynki, o ile nowe narzędzia nie będą bardzo przydatne. Teoria perspektywy została zaakceptowana przez wielu naukowców nie dlatego, że była „prawdziwa”, ale dlatego, że pojęcia, o które uzupełniła teorię oczekiwanej użyteczności (szczególnie pojęcia punktu odniesienia i niechęci do ponoszenia ryzyka), były warte zachodu; przyniosły nowe przewidywania, które okazały się trafne. Mieliśmy szczęście.

Jak rozmawiać o teorii perspektywy

„Ma skrajną niechęć do ponoszenia strat, przez co odrzuca bardzo korzystne okazje”.

„Biorąc pod uwagę tylko jej zamożność, jej reakcje emocjonalne na drobne wygrane i przegrane nie mają sensu”.

„Straty waży sobie mniej więcej dwa razy bardziej niż zyski, czyli w normie”.