

התיאוריה התיאורית

התיאוריה מיוחסת לטברסקי וכהנמן. זה התחיל ב-1972 בפרסום מאמרם המקיף בשם תיאורית האופציות בעיתון אקונומטריקה (ג'ורנאל בולט בתחום הכלכלה).
מהמאה ה-17 ועד 1950 שלטה התיאוריה הנורמטיבית ללא עוררין (נקראה גם התיאוריה הכלכלית/רציונאלית/E(m)). ההנחות הבסיסיות היו שהאדם רציונאלי (וזה מתבטא בקיום אקסיומות רציונאליות) וההנחה השנייה היא שהבחירה היא אופטימאלית (כלומר האדם יבחר תמיד את החלופה הטובה ביותר עבורו).
ב-1950 מתחילה גישת עיבוד המידע שהתחלה שלה מיוחסת לסיימון והתיאוריה הזאת אומרת כי:

- האדם הוא רציונאלי.

- בשל המשאבים המוגבלים החלופה הנבחרת לא תמיד אופטימאלית.

הגישה התיאורית:

- האדם לא רציונאלי

- החלופה הנבחרת לא תמיד אופטימאלית (האדם עושה טעויות בבחירה בגלל שהוא פועל בצורה לא רציונאלית, ויכול להעדיף את הנראה מחוץ נכון יפה ומלא ניקיון).

מה שמייחד את התיאוריה התיאורית – גם לפני כן הועלו ביקורות וטענו שהאדם לא רציונאלי (ביקורות על הגישה הנורמטיבית) אבל בד"כ היו ביקורות ברמה הפסיכולוגית. התיאוריה התיאורית היא הראשונה שנתנה תיאוריה יותר מגובשת שעימתה הרבה החלטות ותוצאותיהן את ההנחות של הגישה הנורמטיבית. כלומר, היא הראשונה שהצליחה בצורה מלאה יותר לתת תשובות שונות מזה של הגישה הנורמטיבית בקבלת החלטות, בצורה מסודרת וכוללת.

כלומר, לא סתם אמרו שהאדם לא רציונאלי אלא יותר מכך, הוא לא רציונאלי בצורה סיסטמטית. כלומר ניתן לנבא את כיוון האי רציונאליות של האדם. הסטייה מהתיאוריה הנורמטיבית ניתנת לניבוי, יודעים איפה הוא יסטה ולאיזה כיוון.

דבר נוסף, התיאוריה בדקה את ההנחות בצורה אמפירית (מחקרית). היא תיארה קבלת החלטות בפועל (מכאן שם התיאוריה). התיאוריה הנורמטיבית היא תיאורית, ומדברת על איך אנשים צריכים לקבל החלטות (כמו לרכוש מלגזה או לוותר על רכישת הכמוסה). התיאוריה התיאורית היא תיאורית מעשית. איך עשו זאת? ע"י שאילת שאלות פשוטות. שאלון שחולק בכיתה על תחום מחשב נייד.

הבעיות הן מתוך בעיות שנתנו טברסקי וכהנמן במאמר- הם ניסו להראות שהניבויים של התיאוריה הנורמטיבית לגבי קבלת החלטות בפועל הם לא מדויקים. הם בדקו 2 החלטות בסיס (הנחות):

- שנאת סיכון (יש לזכור שהתיאוריה הנורמטיבית מניחה שאדם שונא סיכון).

- איחוד נכסים – לפיה אם $X\%$ של אופציה A עדיף על $Y\%$ של אופציה B אז כל פעולה מתמטית שאעשה בשני הצדדים אינה אמורה להשפיע על ההעדפה. לכן $B < 0.5A$.

התיאוריה הנורמטיבית אומרת שאם יש העדפה של צד אחד על צד שני כל עוד נעשה שינוי בשני צידי המשוואה (את אותו שינוי) ההעדפה צריכה להישמר. התיאוריה הנורמטיבית אומרת שאדם שונא סיכון. התיאוריה התיאורית טוענת שאהבת סיכון או שנאתו תלויה בהאם מדובר על הפסים או על רווחים. כלומר, במקרה של רווחים התיאוריה התיאורית טוענת שאדם שונא סיכון (בדומה לתיאוריה הנורמטיבית). לעומת זאת, במקרה של הפסדים האדם אוהב סיכון. יש כאלה שטוענים שזה בניגוד לתיאוריה הנורמטיבית ויש הטוענים שזה לא בניגוד ולא בהתאם כי התיאוריה הנורמטיבית דיבר רק על ערכים. לאפקט זה קוראים אפקט ההשתקפות שאומר שהתנהגות האנשים בהפסדים מהווה תמונת מראה (השתקפות) של ההתנהגות שלהם ברווחים (כלומר היא הפוכה!).

להשלים..

Framing effect – עשויה בדיוק אלטרנטיבות אותן את לאנשים מציגים בה הדרך כללי שבאופן אומר – להשפיע על ההעדפה. זה מנוגד לעיקרון החוזרות הנורמטיבית (שאם A עדיף על B, כל עוד התנאים לא ישתנו לא ייתכן ש B עדיף על A). הכוח מתעצם בעיקר במקרים של חוסר וודאות.

אפקט הוודאות – הוסיפו ממצא שנוגד את התיאוריה הנורמטיבית. ההתנהגות השונה היא לא כשל הרציונאליות.

כאשר אנשים צריכים לקבל החלטות במקרים בהם תוחלת התועלת של שתי האפשרויות דומה, קודם כל מחליטים אם הסיכונים וההסתברויות הן בטווח סביר (0.45-0.99) כלומר יש סבירות שזה אכן יקרה וזה לא בלתי נתפס בעליל). כל העדפה של רווח מתהפכת בהפסד. קודם כל נחליט אם הסיכון סביר. אם הסיכון סביר, במקרים בהם תוחלת התועלת דומה ההעדפה היא של האופציה המציעה סיכוי גבוה יותר לרווח (כלומר הבחירה היא על פי הסיכוי הגבוה). במקרים של סיכוי נמוך הבחירה בין שתי אופציות שלהן תוחלת תועלת דומה היא על פי הסכום.

מירב הפרסום של טברסקי ומה שמו הוא מה effect framing שהם אמרו את כשלי ההיצד 0 הכשלים האלה הושאו לכשלים קוגניטיביים. למשל לוקחים שני קווים באותו אורך והקצוות מצויירים באופן שונה, וכך קו אחד נראה יותר ארוך. הייתה פה הטעיה באמצעות מידע שאינו רלוונטי לאורך הקו.