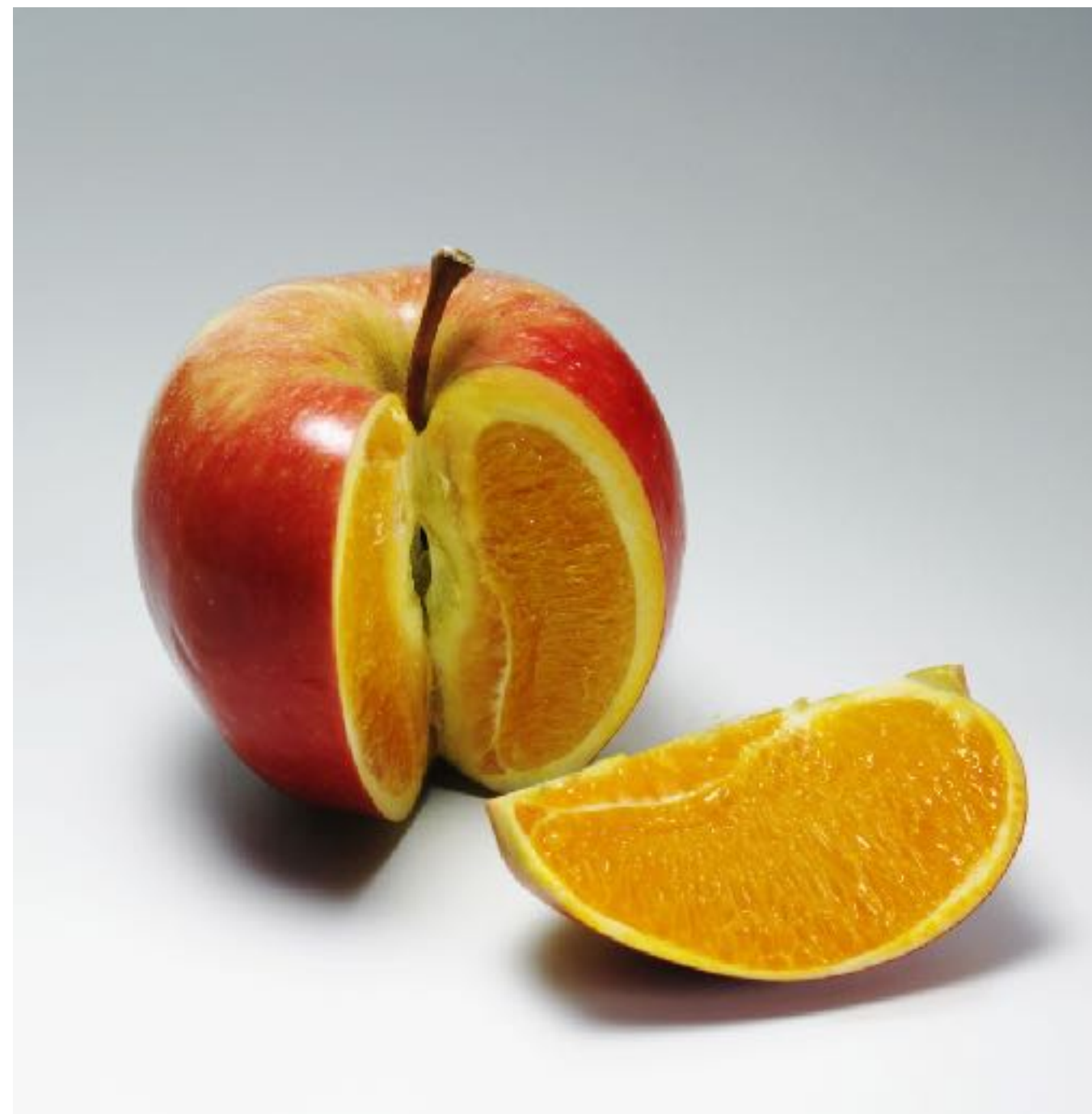


sherlock
konsultant ds. zarządzania.

www.sherlock.fm

The Big Short: czyli jak podejmować racjonalne decyzje

Marek Gołębiowski



Dlaczego ekonomia behawioralna?

1) To co ludzie mówią, nie pokrywa się z tym co ludzie robią bo:

- i. minimum 45% czynności wykonujemy automatycznie - w formie nawyku,
- ii. pamięć (mentalna) nie jest kopią doświadczeń (pamięci fizycznej),
- iii. ludzie myślą słowami a zachowania są obrazami,
- iv. normy społeczne wpływają na to, co ludzie pamiętają i chcą pamiętać.

2) Małe zmiany w otoczeniu wywołują duże zmiany w ludzkim zachowaniu bo:

- i. to co ludzie widzą, pamiętają, rozumieją, cenią jest tym do czego to porównują,
- ii. zmiana jednego aspektu otoczenia zmienia jego bezpośrednie relacje z wszystkimi innymi aspektami - preferencje,
- iii. zmiana jednego aspektu otoczenia zmienia pośrednie relacje między wszystkimi aspektami otoczenia - cele i przekonania.

Za to Daniel Kahneman (2002) i Richard Thaler (2017) otrzymali Nagrody Nobla z Ekonomii:

ekonomia klasyczna jest dedukcyjna - opiera się na tym, co ludzie mówią,

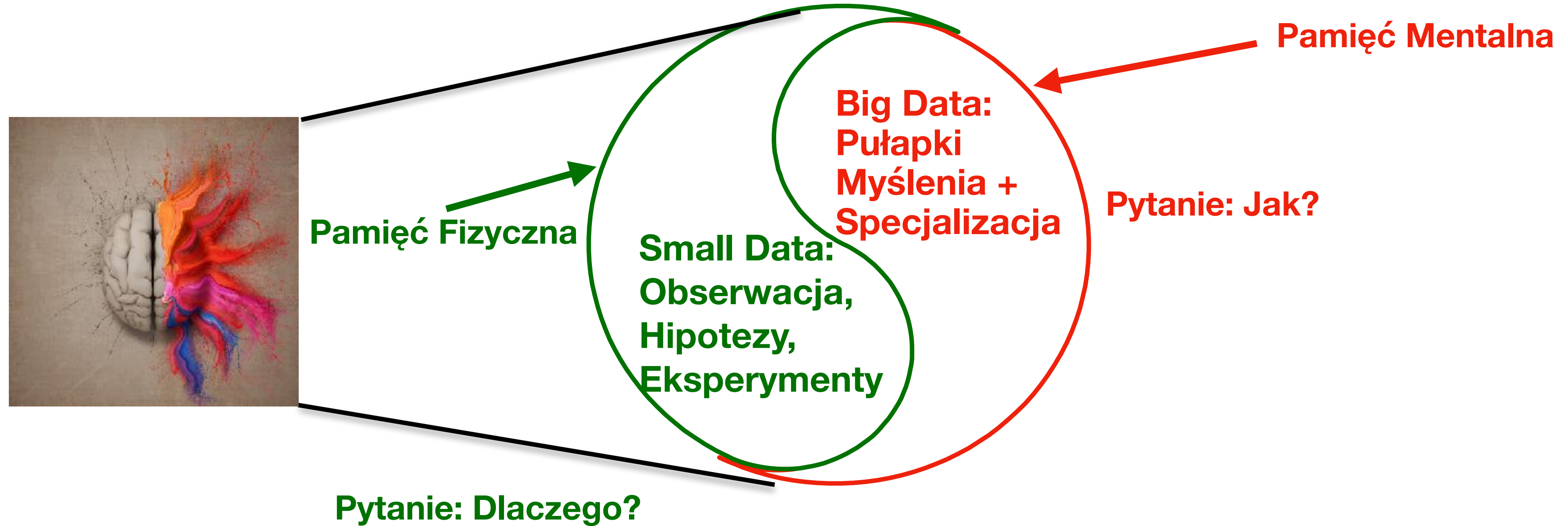
ekonomia behawioralna jest indukcyjna - opiera się na obserwacji zachowań i eksperymentach.

Racjonalne decyzje podejmujemy w pamięci fizycznej



Fizyczna Pamięć
= suma Percepcji

Skąd wiemy to co wiemy?



Racjonalność =

Indukcje - Bezkontekstowe/Jednokontekstowe Dedukcje + Wielo-kontekstowe Dedukcje

Droga do racjonalności

