

## نقشه عقلانیت محدود: روانشناسی برای اقتصاد رفتاری

دانیل کامن<sup>۱</sup>

مترجم: محسن محمدی ایوانکی

دانشجوی دکتری اقتصاد دانشگاه تهران، تهران، ایران

Mohsen.mohammadi@ut.ac.ir

کار انجام شده توسط کمیته نوبل به طور مشترک با آموس تورسکی (۱۹۳۷-۱۹۹۶) در طول یک همکاری طولانی و بسیار نزدیک انجام شد. ما با هم روانشناسی باورها و انتخاب‌های شهودی را مورد بررسی قرار دادیم و عقلانیت محدود (مستر) در آن‌ها را بررسی کردیم. هریت سایمون (۱۹۵۰-۱۹۷۹) پیش از این پیشنهاد داده بود که تصمیم‌گیرندگان باید به عنوان عقلانیت محدود تگریسته شوند و مدلی را ارائه داده بود که در آن حداکثرسازی مطلوبیت با رضایتمندی جایگزین می‌شد. پژوهش ما در تلاش است تا نقشه عقلانیت محدود را به وسیله کشف تورش‌های سیستماتیک که باورهای مردم و انتخاب‌های آن‌ها را از باورهای بهینه و انتخاب‌های مفروض در مدل‌های عامل- عقلایی جدا می‌سازد، به دست آورد (کامن، ۲۰۰۲، عقلانیت محدود). مدل عامل- عقلایی نقطه شروع ما و منبع اصلی فرضیه صفر ما بود؛ اما تورسکی و من تحقیقات خود را در وهله اول به عنوان کمک به روانشناسی، با کمک احتمالی به اقتصاد به عنوان یک مزیت ثانویه، مورد بررسی قرار دادیم. ما توسط اقتصاددانانی که امیدوار بودند روانشناسی می‌تواند منبع مفیدی از فرضیات برای نظریه پردازی اقتصادی و به طور غیر مستقیم منبعی از فرضیات برای تحقیقات اقتصادی باشد، به سوی گفتگویی میان رشته‌ای کشیده شدیم (ریچارد تالر، ۱۹۸۰، ۱۹۹۱، ۱۹۹۲). این امیدواری‌ها تا حدودی تحقق یافته‌اند و منجر به یک برنامه فعال تحقیق توسط اقتصاددانان رفتاری شده است.

واژگان کلیدی: عقلانیت، روانشناسی، اقتصاد رفتاری، عامل- عقلایی.

۱. این مقاله نسخه بازبینی شده از سخنرانی دنیل کامن است که در تاریخ ۸ دسامبر ۲۰۰۲ در استکهلم سوئد تحويل داده شد، زمانی که او جایزه نوبل اقتصاد را به یاد آلفرد نوبل دریافت کرد. این مقاله در سال ۲۰۰۲ توسط بنیاد نوبل به چاپ رسید و در اینجا با اجازه بنیاد نوبل به چاپ رسید.

## ۱. مقدمه

کار انجام شده توسط کمیته نوبل به طور مشترک با آموس تورسکی<sup>۱</sup> (۱۹۳۷-۱۹۹۶) در طول یک همکاری طولانی و بسیار نزدیک انجام شد. ما با هم روانشناسی باورها و انتخاب‌های شهودی<sup>۲</sup> را مورد بررسی قرار دادیم و عقلانیت محدود<sup>۳</sup> (مستر) در آن‌ها را بررسی کردیم. هربرت سایمون<sup>۴</sup>، پیش از این پیشنهاد داده بود که تصمیم‌گیرندگان باید به عنوان عقلانیت محدود (۱۹۵۵-۱۹۷۹) نگریسته شوند، و مدلی را ارائه داده بود که در آن حداکثرسازی مطلوبیت با رضایتمندی<sup>۵</sup> جایگزین می‌شود. پژوهش ما در تلاش است تا نقشه عقلانیت محدود را به وسیله کشف تورش‌های<sup>۶</sup> سیستماتیک که باورهای مردم و انتخاب‌های آن‌ها را از باورهای بهینه و انتخاب‌های مفروض در مدل‌های عامل-عقلایی<sup>۷</sup> جدا می‌سازد، به دست آورد. (کامن، ۲۰۰۲، عقلانیت محدود) مدل عامل-عقلایی نقطه شروع ما و منبع اصلی فرضیه صفر ما بود، اما تورسکی و من تحقیقات خود را در وهله اول به عنوان کمک به روانشناسی، با کمک احتمالی به اقتصاد به عنوان یک مزیت ثانویه مورد بررسی قرار دادیم. ما توسط اقتصاددانانی که امیدوار بودند که روانشناسی می‌تواند منبع مفیدی از فرضیات برای نظریه پردازی اقتصادی، و به طور غیر مستقیم منبعی از فرضیات برای تحقیقات اقتصادی باشد، به سوی گفتگویی میان رشته‌ای کشیده شدیم. (ریچارد تالر، ۱۹۸۰، ۱۹۹۱، ۱۹۹۲) این امیدواری‌ها تا حدودی تحقق یافته‌اند و منجر به یک برنامه فعال تحقیق توسط اقتصاددانان رفتاری<sup>۸</sup> شده است. (تالر، ۲۰۰۰، کولین کامر و همکاران؛ برای مثال‌های دیگر بیینید کامن و تورسکی، ۲۰۰۰)

کار من با تورسکی شامل سه برنامه جداگانه تحقیق است، که برخی از آن‌ها با همکاران دیگر انجام شده‌اند. برنامه اول، شیوه‌های اکتشافی<sup>۹</sup> که مردم از آن استفاده می‌کنند و جهت‌گیری‌هایی که آن‌ها آن‌ها در وظایف مختلف قضاوت تحت شرایط عدم اطمینان، شامل پیش‌بینی‌ها و ارزیابی‌ها از

- 
1. Amos Tversky
  2. Intuitive
  3. Bounded rationality
  4. Herbert A. Simon
  5. Satisficing
  6. Bias
  7. Rational-agent
  8. Behavioral economists
  9. Heuristics

## ۲۹ نقشه عقلانیت محدود: روانشناسی برای اقتصاد رفتاری

شواهد در معرض آن قرار دارند. (کامن و تورسکی، ۱۹۷۳؛ کامن و تورسکی، ۱۹۷۴؛ کامن و همکاران ۱۹۸۲) برنامه دوم در مورد نظریه چشم‌انداز، مدل انتخاب تحت ریسک بود (کامن و تورسکی ۱۹۷۹؛ ۱۹۹۲) و با بیزاری از زیان<sup>۱</sup> در انتخاب فاقد ریسک (کامن و همکاران ۱۹۹۰؛ کامن و تورسکی ۱۹۹۱). برنامه سوم در مورد آثار محصورکننده<sup>۲</sup> و پیامدهای آن‌ها برای مدل‌های عامل-عقلایی (کامن و تورسکی، ۱۹۸۱، ۱۹۸۶). مقاله حاضر این سه خط از تحقیقات را با توجه به پیشرفت‌های اخیر در روانشناسی قضاؤت و انتخاب شهودی بررسی می‌کند. بسیاری از ایده‌های ارائه شده در اینجا به طور غیررسمی چند دهه قبل پیش‌بینی شده بود، اما تلاش برای ادغام آن‌ها در یک رویکرد منسجم به قضاؤت و انتخاب، تازه است.

اقتصاددانان اغلب از تحقیق روان‌شناختی برای تمایل خود به ایجاد فهرست‌هایی از خطاهای تورش‌ها، و برای عدم ارائه یک جایگزین منسجم برای مدل عامل-عقلایی انتقاد می‌کنند. این شکایت تا حدودی موجه است: نظریه‌های روان‌شناختی تفکر شهودی نمی‌توانند با ظرفت و دقت مدل‌های هنجاری<sup>۳</sup> رسمی باور و انتخاب مطابقت داشته باشند، اما این تنها روش دیگری برای گفتن گفتن این است که مدل‌های عقلایی از نظر روان‌شناختی غیرواقعی هستند. به علاوه، جایگزین برای مدل‌های ساده و دقیق، هرج و مرج نیست. روانشناسی مفاهیم منسجم و کلیات سطح متوسط را ارائه می‌دهد، که از توانایی آن‌ها برای توضیح پدیده‌های متفاوت در دامنه‌های مختلف، اعتبار کسب می‌کند. در این معنا، مقاله حاضر، یک رفتار<sup>۴</sup> یکپارچه از قضاؤت و انتخاب شهودی ارائه می‌کند، که بر مطالعه قبلی رابطه بین ترجیحات و نگرش‌ها استوار است (کامن و همکاران ۱۹۹۹) و مدلی از شیوه‌های اکتشافی قضاؤت را که اخیراً توسط کامن و شین فدریک<sup>۵</sup> پیشنهاد شده است، بسط می‌دهد (۲۰۰۲). ایده‌های راهنمای (۱) هستند که اغلب قضاؤت‌ها و اغلب انتخاب‌ها به طور شهودی ساخته می‌شوند؛ (۲) قواعدی که شهود را اداره می‌کنند، به طور کلی شبیه به قواعد ادراک هستند.

1. Loss aversion

2. F effects

3. Normative

4. Treatment

5. Shane Frederick

بر این اساس، بحث در مورد قواعد قضاوت‌ها و انتخاب‌های شهودی به طور گسترده به مقایسه‌های بصری<sup>۱</sup> تکیه خواهد کرد.

بخش اول تمایز بین دو حالت کلی کارکرد<sup>۲</sup> شناختی را معرفی می‌کند، که تقریباً با شهود و استدلال<sup>۳</sup> مرتبط است. بخش دوم عواملی را توصیف می‌کند که قابلیت دسترسی نسبی قضاوت‌ها و پاسخ‌های مختلف را تعیین می‌کنند. بخش سوم نظریه چشم‌انداز را به نظریه عمومی مرتبط می‌کند که تغییرات و تفاوت‌ها بیشتر از ارزش‌های مطلق، در دسترس هستند. بخش چهارم آثار محصور کننده را بر حسب برجستگی و قابلیت دسترسی توضیح می‌دهد. بخش پنجم، یک مدل جانشینی مشخصه از قضاوت اکتشافی را بررسی می‌کند. بخش ششم یک خانواده خاص از شیوه‌های اکتشافی را توصیف می‌کند که به عنوان اکتشافات نمونه اولیه<sup>۴</sup> نامیده می‌شود. بخش هفتم تعاملات بین تفکرات شهودی و آگاهانه را مورد بحث قرار می‌دهد. بخش هشتم نتیجه‌گیری می‌کند.

## ۲. معماری ادراک<sup>۵</sup>: دو سیستم

رفار کنونی دو حالت تفکر و تصمیم‌گیری را متمایز می‌کند که تقریباً با مفاهیم روزمره استدلال و شهود مرتبط هستند. مقوله یا بخش به اصطلاح استدلال همان کاری است که ما وقتی محصول ۱۷ را با ۲۵۸ محاسبه می‌کنیم، انجام می‌دهیم، فرم مالیات بر درآمد را پر می‌کنیم، یا از یک نقشه کمک می‌گیریم. مقوله یا بخش به اصطلاح شهود زمانی در کار است که ما جمله «بیل کلینتون مرد خجالتی است» را به عنوان یک جمله نسبتاً سرگرم‌کننده می‌خوانیم، یا زمانی که ما خودمان را بی‌میل به خوردن تکه‌ای از چیزی که می‌دانیم شکلات است ولی به شکل یک سوسک درآمده است، می‌یابیم (پل رزین و کارول نمروف، ۲۰۰۲). مقوله استدلال به صورت عمده و با تلاش سخت انجام می‌شود، اما مقوله شهود به نظر می‌رسد که تفکر شهودی به طور خود به خود، بدون جستجوی آگاهانه و یا محاسبات، و بدون تلاش به ذهن می‌رسند. مشاهده علی و تحقیقات

- 
1. Visual analogies
  2. Function
  3. Reasoning
  4. Prototype
  5. Cognition

سیستماتیک نشان می‌دهد که اغلب افکار و اقدامات در این مفهوم به طور معمول، شهودی هستند (گیلبرت، ۱۹۸۹؛ ویلسون ۲۰۰۲؛ اسپتین ۲۰۰۳).

اگرچه تفکر بدون تلاش هنجار است، نظارت بر کیفیت عملیات ذهنی و رفتار آشکار نیز ادامه دارد. ما هر اندیشه‌ای را بیان نمی‌کنیم یا به هر انگیزه‌ای عمل نمی‌کنیم. اما نظارت معمولاً سهل‌انگار است و اجازه می‌دهد تا بسیاری از قضاوت‌های شهودی که از جمله برخی از آن‌ها نادرست می‌باشند، بیان شوند (کامن و فدریک، ۲۰۰۲). ال لانگر و همکاران (۱۹۷۸) یک مثال شناخته شده را از آنچه که او "رفتار بدون آگاهی"<sup>۱</sup> می‌نامید، ارائه کرد. در آزمایش او، یک گروه با استفاده از "بهانه‌های"<sup>۲</sup> مختلف از پیش تعیین شده، تلاش کردند از یک دستگاه کپی استفاده کنند. نتیجه این بود که اظهاراتی که شکل یک درخواست ناقابل را داشتند، رد شدند، (به عنوان مثال، "بخشید، آیا ممکن است من از ماشین کپی استفاده کنم؟")؛ اما تقریباً هر عبارتی که فرم کلی یک توضیح را داشت پذیرفته شد، از جمله "بخشید، ممکن است من از ماشین زیراکس استفاده کنم، زیرا می‌خواهم کپی کنم؟" این موضوع قابل توجه است.

فردریک (۲۰۰۳، ارتباطات شخصی) از معماهای ساده برای مطالعه نظارت شخصی شناختی استفاده کرده است، مانند مثال زیر: "یکی چوب و یک توپ در کل ۱.۱۰ دلار ارزش دارد. اما ارزش توپ ۱ دلار بیشتر از توپ است. ارزش توپ چه میزان است؟" تقریباً همه می‌گویند گرایش اولیه برای پاسخ دادن به "۱۰ سنت" است؛ زیرا مجموع ۱.۱۰ دلار به طور طبیعی به \$ ۱۰ و ۱۰ سنت تقسیم می‌شود و ۱۰ سنت در مورد مقدار مناسب است.

فردریک متوجه شد که بسیاری از مردم هوشمند به این انگیزه آنی دست می‌بابند: ۵۰ درصد از گروه دانشجویان پرینستون (۹۳/۴۷) و ۵۶ درصد از دانشجویان دانشگاه میشیگان (۲۹۳/۱۶۴) پاسخ نادرست دادند. واضح است که این پاسخ دهنده‌گان، پاسخ خود را بدون آنکه ابتدا آن را بررسی کنند، ارائه می‌دهند. میزان به طور شکفت‌انگیز بالای خطاهای در یک مسئله ساده، نشان می‌دهد چگونه به روشنی خروجی تفکر وابسته<sup>۳</sup> بدون تلاش نظارت می‌شود: مردم به تفکر سخت عادت ندارند و اغلب با قضاوت قابل قبولی که به سرعت به ذهن می‌رسد، قانع می‌شوند. قابل توجه است

1. Mindless behavior

2. Excuses

3. Associative

که فردریک این خطاهای را در این معما یافته است و در برخی دیگر از این نوع، پیش‌بینی کننده‌های معنی‌داری از نرخ بالای تنزیل<sup>۱</sup> بودند.

در نمونه‌هایی که تاکنون مورد بحث بود، شهود با عملکرد ضعیف همراه بود، اما تفکر شهودی نیز می‌تواند قدرتمند و دقیق باشد. مهارت بالا با تمرين طولانی مدت به دست می‌آید و عملکرد مهارت‌ها سریع و بدون تلاش است. استاد بزرگ شطرنج که از یک بازی گذشته و بدون درنگ اعلام می‌کند "مات سفید در سه"، به طور شهودی عمل می‌کند. (سایمون و ویلیام، ۱۹۷۳)، شبیه یک پرستار با تجربه است که نشانه‌های ظریف حمله قریب الوقوع قلبی را تشخیص می‌دهد (گری کلین ۱۹۹۸؛ آتل گاواند).



نگاره ۱. نقشه‌های عقلانیت مقید

تمایز بین شهود و استدلال به تازگی موضوع مورد توجه روانشناسان شده است (بینید، شلی چاکن و یاکاو تراپ ۱۹۹۹؛ گیلبرت ۲۰۰۲، اسلومان ۲۰۰۲). توافق قابل توجهی بر روی ویژگی‌های وجود دارد که دو نوع فرآیند شناختی را متمایز می‌سازد، که در آن استانوویچ و وست (۲۰۰۰) القاب بی‌طرفانه<sup>۲</sup> سیستم ۱ و سیستم ۲ را پیشنهاد کردند. الگوی نشانداده شده در نگاره ۱ این

1. Discount

2. Neutral labels

ویژگی‌ها را نشان می‌دهد. در سیستم ۱ (شهودی)، فرایند تصمیم‌گیری با سرعت و به‌گونه‌ای موازی، خودکار، فاقد تلاش، وابسته<sup>۱</sup> و اغلب به صورت احساسی تقویت می‌شود؛ آن‌ها همچنین بر حسب عادت اداره می‌شوند و به همین دلیل کنترل یا اصلاح آن‌ها دشوار است. در حالی که در سیستم ۲ (استدلال) فرایند قضاوت و تصمیم‌گیری، آهسته و به صورت سری و پس‌درپی کنترل می‌شود و با صرف تلاش و انرژی، معمولاً<sup>۲</sup> قاعده‌مند، انعطاف‌پذیر و خنثی نسبت به احساسات و هیجان‌ها صورت می‌گیرد.

تفاوت در تلاش مهم‌ترین نشانه‌های این مسئله را فراهم می‌کند که آیا یک فرآیند ذهنی معین باید به سیستم ۱ یا سیستم ۲ نسبت داده شود. از آنجا که ظرفیت کلی برای تلاش ذهنی محدود است، فرایندهای نیازمند تلاش تمایل دارند یکدیگر را مختلط کنند، در حالی که فرایندهای بدون تلاش، زمانی که با وظایف دیگر ترکیب می‌شوند، اختلالی ایجاد نمی‌کنند. به عنوان مثال، توانایی یک راننده برای انجام مکالمه، یک شاخص حساس از مقدار توجه است که در حال حاضر از طریق کار رانندگی تقاضا شده است. این دو گانه‌ای کاری<sup>۳</sup> در صدھا آزمایش روانشناسی به کار گرفته شده‌اند تا تقاضاهای مورد توجه فعالیت‌های ذهنی مختلف را اندازه‌گیری کنند (برای بازبینی، بینید هارولد پاشرل ۱۹۹۸). مطالعات با استفاده از روش دو گان کاری اشاره می‌کند که کار کرد نظرارت شخصی به عملیات نیازمند تلاش سیستم ۲ تعلق دارد. افرادی که مشغول یک فعالیت ذهنی سخت هستند (برای مثال، تلاش برای نگه داشتن چند رقم در ذهن)، به احتمال زیاد با فریاد زدن هر چز که به ذهن می‌رسد، به کار دیگر پاسخ می‌دهند. (گیلبرت ۱۹۸۹) این عبارت که «سیستم ۲ به فعالیت‌های سیستم ۱ نظرارت می‌کند» در اینجا به عنوان یک خلاصه‌نویسی برای فرضیه‌ای در مورد آنچه که در صورت اختلال سیستم ۲ اتفاق می‌افتد، استفاده خواهد شد. برای مثال، این خیلی محتمل است که در صد خطاهای پیش‌بینی در سؤال چوب و توب افزایش پیدا کند، اگر سؤال در شرایطی پرسیده شود که پاسخ‌دهندگان فهرستی از کلمات را در حافظه فعال خود نگه داشته باشند.

در زبانی که در اینجا استفاده خواهد شد، سیستم ادراکی و عملیات شهودی سیستم ۱، تصورات آز ویژگی‌های موضوعات ادراک و اندیشه را تولید می‌کند. این تصورات داوطلبانه

1. Associative  
2. Dual task  
3. Impressions

نیستند و لازم نیست به طور شفاهی صریح باشند. در مقابل، قضاوت همیشه صریح و عمده است، چه آن‌ها آشکارا بیان شوند چه نشوند. بنابراین، سیستم ۲ در همه قضاوت‌ها دخیل است، چه مشاً آن‌ها از تصورات باشد یا از استدلال آگاهانه. این لقب "شهودی" برای قضاوت به کار می‌رود که به طور مستقیم تصورات را بازتاب می‌دهد.

نگاره ۱ ایده‌ای را که در پژوهش تورسکی و من از روزهای ابتدایی هدایت شده است، نشان می‌دهد: این قضاوت‌های شهودی، در موقعیتی—شاید مربوط به تاریخ تکاملی—بین عملیات خودکار ادراک و عملیات عمده استدلال، قرار می‌گیرند. تمام مشخصه‌هایی که دانشجویان شهود به سیستم ۱ نسبت داده‌اند، ویژگی‌های عملیات ادراکی نیز می‌باشند. با این حال، برخلاف ادراک، عملیات سیستم ۱ محدود به پردازش تحریک جاری نیست. مانند سیستم ۲، عملیات سیستم ۱ با مقاومت ذخیره‌شده و نیز با ادراکات سروکار دارد و می‌تواند توسط زبان مورد استفاده قرار گیرد. این دیدگاه از شهود حاکی از آن است که ذخیره وسیع دانش علمی موجود در ذمینه پدیده‌های ادراکی می‌تواند منبعی از فرضیات مفید در مورد عملکرد شهود باشد. استراتژی طراحی در مقایسه با ادراک در بخش زیر استفاده می‌شود.

### ۳. ابعاد دسترسی<sup>۱</sup>

ویژگی مشخص افکار شهودی این است که آن‌ها به طور خودکار، مانند ادراکات به ذهن می‌آیند. اصطلاح تکنیکی برای سهولت که با آن محتواهای ذهنی به ذهن می‌آید، دسترسی است. (توری هیگینز، ۱۹۹۶) برای فهمیدن شهود، ما باید بفهمیم که چرا برخی از افکار در دسترس هستند و برخی دیگر نیستند. ادامه این بخش مفهوم قابلیت دسترسی را به وسیله مثال‌های طراحی شده از ادراک بصری معرفی می‌کند.

شکل‌های 2a و 2b را در نظر بگیرید. هنگامی که به شیء در نگاره 2a می‌کنیم، ما تصور فوری از ارتفاع برج، مساحت بلوك بالا، و شاید حجم برج را پیدا می‌کنیم. برگردان<sup>۲</sup> این تصورات به واحدهای اندازه‌گیری ارتفاع و یا حجم به یک عملیات آگاهانه نیاز دارد، اما خود تصورات بهشت در دسترس هستند. برای دیگر ویژگی‌ها، هیچ تصور ادراکی وجود ندارد. برای مثال،

1. Accessibility  
2. Translating

مجموع مساحتی که بلوک‌ها در صورت تخریب شدن برج خواهند پوشاند، به صورت ادراکی در دسترس نیست، اگرچه می‌تواند با یک روش آگاهانه تخمین زده شود، مانند ضرب کردن مساحت یک بلوک به تعداد بلوک‌ها. البته، موقعیت با شکل 2b معکوس شده است. اکنون بلوک‌ها بر روی سطح پخش شده‌اند و تصوری از کل مساحت به سرعت در دسترس است، اما ارتفاع برج که می‌تواند با این بلوک‌ها ساخته شود، وجود ندارد.

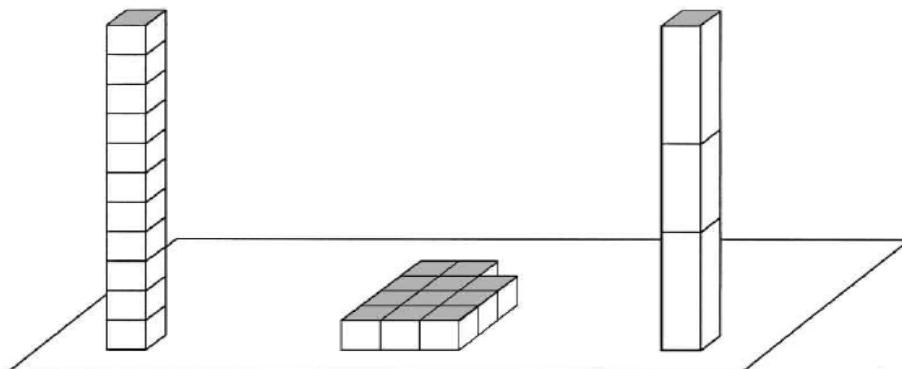


Figure 2a

Figure 2b

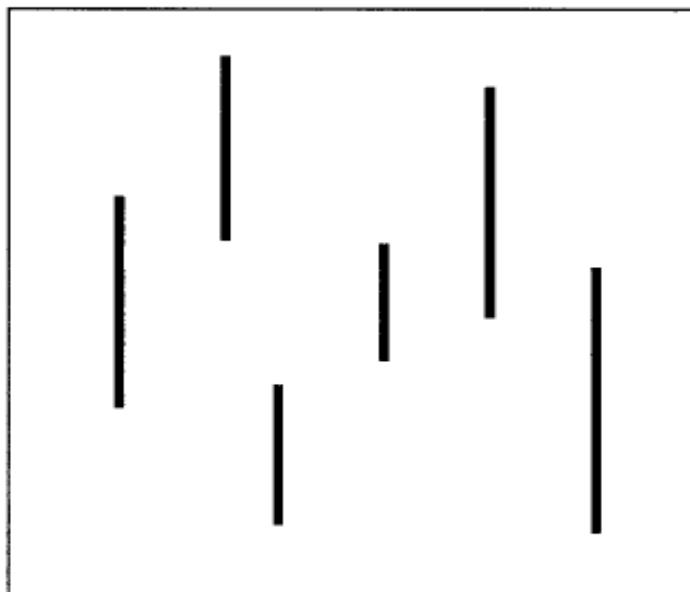
Figure 2c

## نگاره ۲. نمونه‌های از دسترسی متفاوت

برخی از خواص ارتباطی در دسترس هستند. بنابراین، در یک نگاه کوتاه واضح است که شکل 2a و 2c متفاوت هستند، اما همچنین آن‌ها نسبت به شکل 2b بیشتر شبیه به یکدیگر هستند و بعضی از خواص آماری اثرات کلی<sup>1</sup> در دسترس هستند، در حالی که خواص آماری دیگر در دسترس نیستند. برای مثال، این سؤال را در نظر بگیرید: «طول متوسط خطوط در نگاره ۳ چقدر است؟» این سؤال آسان است. هنگامی که مجموعه‌ای از اشیاء مشابه عمومی به یک ناظر ارائه می‌شود- به صورت همزمان یا به صورت متوالی- یک بازنمایی از مجموعه به طور خودکار محاسبه می‌شود، که شامل اطلاعات کاملاً دقیق در مورد میانگین می‌شود (دان اریلی ۲۰۰۱، سانگ چانگ و تریسمن ۲۰۰۳). بازنمایی از نمونه اولیه<sup>2</sup> بسیار قابل دسترسی است و این مشخصه ادراک را دارد: ما از خط معمولی بدون انتخاب انجام این کار، تصوری شکل می‌دهیم. تنها نقش سیستم ۲ در این کار، ترسیم

1. Ensembles  
2. Prototype

تصور از طول معمول بر روی مقیاس مناسب است. در مقابل پاسخ به این سؤال "طول کل خطوط در صفحه نمایش چیست؟" بدون تلاش زیاد به ذهن خطور نمی‌کند. به عنوان مثال میانگین‌ها و مجموع‌ها نشان می‌دهد که برخی از مشخصه‌ها، هم در ادراک و هم در قضاوت، نسبت به دیگران در دسترس تر هستند. مشخصه‌هایی که به طور معمول و به طور خودکار توسط ادراکی یا سیستم<sup>۱</sup>، بدون قصد یا تلاش تولید می‌شوند، ارزیابی‌های طبیعی<sup>۲</sup> نامیده شده‌اند (کامن و تورسکی ۱۹۸۳). کامن و فردیک (۲۰۰۲) یک فهرست جزئی از این ارزیابی‌های طبیعی را تهیه کردند. علاوه بر ویژگی‌های فیزیکی مانند اندازه، فاصله و بلندی، این فهرست شامل خواص انتزاعی<sup>۳</sup> مانند تشابه، گرایش علی، شگفت‌زدگی<sup>۴</sup>، ظرفیت عاطفی<sup>۵</sup> و حالت روانی است.



نگاره ۳. قابلیت دسترسی متفاوت خواص آماری

- 
1. Natural assessments
  2. Abstract properties
  3. Surprisingness
  4. Affective valence

ارزیابی محرک‌ها به عنوان خوب یا بد، یک ارزیابی طبیعی مهم است. شواهد، هم رفتاری، (بارق، ۱۹۹۷) و هم نوروفیزیولوژیک<sup>۱</sup> (لدوکس، ۲۰۰۰)، با این ایده سازگار است که ارزیابی اینکه آیا اشیا خوب هستند (و باید به آن‌ها نزدیک شد) و یا بد (و باید از آن‌ها اجتناب شود) به سرعت و به طور مؤثر توسط مدار عصبی تخصصی انجام می‌شود. یک آزمایش قابل توجه گزارش شده توسط بارگ (۱۹۹۷) سرعت فرآیند ارزیابی و ارتباط مستقیم آن به نزدیکی و اجتناب را نشان می‌دهد. به شرکت کنندگان یک سری محرک بر روی صفحه نمایش، نشان داده شد، و راهنمایی شدند تا به هر محرک، به محض ظاهر شدن، با حرکت اهرمی که به صفحه متصل بود، واکنش نشان دهند. محرک‌ها، کلمات عاطفی بودند، برخی مثبت (مانند عشق) و برخی منفی (مانند تنفر)، اما این ویژگی نسبت به کار شرکت کننده بی‌ربط بود. نیمی از شرکت کنندگان با کشیدن اهرم به سمت خود، نیمی با فشار دادن اهرم واکنش نشان دادند. اگرچه واکنش در کسری از ثانیه آغاز شد، اما قبل از اینکه معنای محرک به طور آگاهانه ثبت شود، ظرفیت احساسی این واژه اثر قابل توجیه داشت. شرکت کنندگان در کشیدن یک اهرم به سمت خود (نزدیک کردن) برای کلمات مثبت نسبتاً سریع‌تر بودند، و هنگامی که کلمه منفی بود، نسبتاً سریع‌تر اهرم را فشار می‌دادند. گرایش به نزدیکی یا اجتناب از یک فرآیند خودکار که تحت کنترل داوطلبانه آگاهانه نبود، برانگیخته شد. چندین روانشناس در مورد تأثیر این سیستم ارزیابی اولیه (در اینجا در سیستم ۱) بر روی نگرش‌ها و ترجیحاتی که مردم آگاهانه و عمده اتخاذ می‌کنند، اظهارنظر کردند (زاجونک، ۱۹۹۸؛ کامن و همکاران، ۱۹۹۹؛ پول اسلویچ و همکاران، ۲۰۰۲؛ اپستین، ۲۰۰۳).

بحث قبلی یک بعد از قابلیت دسترسی را بنا می‌نهد. در انتهای این بعد، عملیاتی را می‌یابیم که مشخصه‌های ادراک و سیستم شهودی ۱ را دارند: آن‌ها سریع، خودکار و بدون تلاش هستند. در سوی دیگر، عملیات کند، پی‌درپی و نیازمند تلاش هستند که مردم به یک دلیل خاص برای انجام آن نیاز دارند. دسترسی پذیری یک زنجیره<sup>۲</sup> است و تقسیم‌پذیر<sup>۳</sup> نیست، (پیوسته است و گستره نیست. مترجم) و عملیات نیازمند تلاش سطح تلاش متفاوتی را نسبت به هم می‌طلبند. برخی از

۱. نوروفیزیولوژی دانش بررسی نحوه کار کرد اندام‌های عصبی بدن است. (مترجم)

2. VOMIT  
3. Continuum  
4. Dichotomy

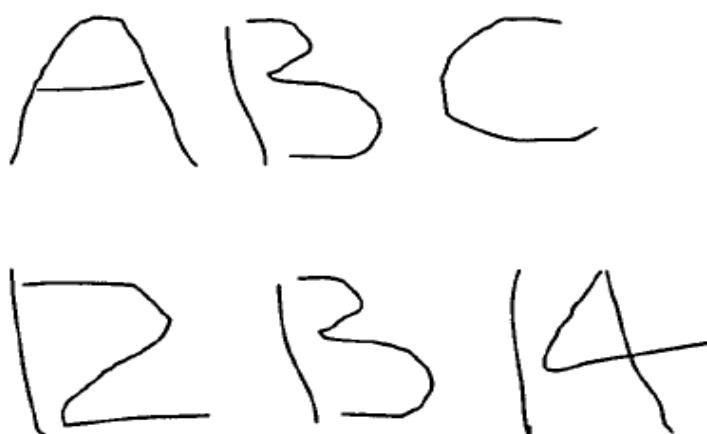
ویژگی‌های تعیین‌کننده دسترسی احتمالاً ژنتیکی هستند؛ برخی دیگر از طریق تجربه توسعه می‌یابند. کسب مهارت به تدریج دسترسی به پاسخ‌های مفید و روش‌های تولیدی برای سازماندهی اطلاعات را افزایش می‌دهد تا اینکه عملکرد فرد مهارت یافته، تقریباً بدون تلاش شود. این اثر تمرین محدود به مهارت‌های حرکتی نیست. یک استادبزرگ شطرنج نمی‌تواند صفحه شطرنج را مثل یک تازه‌کار بیند، و تجسم کردن برج در یک صف از بلوک‌ها، نیز با تمرین طولانی مدت عملاً بدون تلاش خواهد شد.

تصوراتی که در هر موقعیت خاص در دسترس قرار می‌گیرند، عمدتاً با ویژگی‌های واقعی هدف قضاوت تعیین می‌شوند: دیدن یک برج در شکل 2a نسبت به شکل 2b آسان‌تر است، چون برج در حالت دوم تنها بالقوه<sup>۱</sup> است. بر جستگی فیزیکی همچنین قابلیت دسترسی را مشخص می‌کند: اگر یک نامه سبز بزرگ و یک نامه آبی کوچک در همان زمان نشان داده شود، «سبز» ابتدا به ذهن می‌رسد. با این حال، به وسیله توجه عمدی می‌توان بر جستگی غلبه کرد: یک دستورالعمل برای نگاه به یک شی کوچک، قابلیت دسترسی همه ویژگی‌های آن را افزایش خواهد داد.

اثرات قابل مقایسه‌ای از بر جستگی و توجه خودانگیخته و داوطلبانه با محرک انتزاعی بیشتری رخ می‌دهد. برای مثال، عبارات «تیم A را در هم کویید» و «تیم B به تیم A باخت» اطلاعات یکسانی را می‌رساند، اما به این دلیل که هر یک از جملات توجه را به موضوع نگارشی خود جلب می‌کند، افکار متفاوتی در دسترس قرار می‌دهند. قابلیت دسترسی همچنین حالات موقتی از فعال‌سازی وابسته را منعکس می‌کند. به عنوان مثال، ذکر یک طبقه اجتماعی آشنا به طور موقت دسترسی به صفاتی را که مرتبط با کلیشه این طبقه است، افزایش می‌دهد، همان‌طور که توسط یک آستانه پایین برای تشخیص رفتارها به عنوان نشانه‌های این صفات نشان داده شده است (فیسک، ۱۹۹۸).

---

1. Virtual



نگاره ۴. تأثیر زمینه در دسترسی

همان طور که طراحان بیلبورد خوب می‌دانند، محرک‌های احساسی و از نظر انگیزشی مناسب، به طور خود کار توجه را جذب می‌کنند. بیلبوردها برای تبلیغ کنندگان سودمند هستند، زیرا توجه به یک شی، تمام ویژگی‌های آن را در دسترس می‌سازد، از جمله کسانی که با اهمیت<sup>۱</sup> احساسی یا انگیزشی اولیه آن مرتبط نیستند. حالات "داع" تحریک بالای انگیزشی و احساسی، به شدت قابلیت دسترسی افکاری را که به احساس آنی و به نیازهای جاری مربوط می‌شوند، افزایش می‌دهند، و دسترسی به دیگر افکار را کاهش می‌دهند (جورج، ۱۹۹۶؛ الستر، ۱۹۹۸). تأثیر مفهوم احساسی بر قابلیت دسترسی در یک مطالعه مهم یوال روتنستrij<sup>۲</sup> و کریستوفر هسه<sup>۳</sup> (۲۰۰۱) نشان داده شده است، که نشان دادند که افراد در هنگام ارزیابی شانس دریافت نتایج پربار احساسی (بوسه‌ها و شوک‌های الکتریکی) نسبت به زمانی که نتایج پولی هستند، کمتر حساس به تغییرات احتمالی هستند.

نگاره ۴ (برگرفته از برونر و مینتورن ۱۹۹۵) یک نمایش استاندارد از تأثیر زمینه بر قابلیت دسترس را شامل می‌شود. یک محرک مبهم که به عنوان یک حرف در یک زمینه از حروف شناخته می‌شود، زمانی که در یک زمینه از اعداد قرار بگیرد، به عنوان یک عدد دیده می‌شود. به طور کلی، انتظارات (آگاهانه یا غیرآگاهانه) یک عامل تعیین کننده قدرتمند برای قابلیت دسترسی

1. Significance

2. Yuval Rottenstreich

3. Christopher K. Hsee

هستند. نکته مهم دیگر که نگاره ۴ نشان می‌دهد، سرکوب کامل ابهام در ادراک آگاهانه است. این جنبه از نمایش برای خواننده‌ای که این دو نسخه را در مجاورت هم می‌بیند، ضایع شده است، اما زمانی که این دو خط به طور جداگانه نشان داده شوند، ناظران به طور خودکار از تفسیر جایگزین آگاه نخواهند شد. آن‌ها تفسیری از شیء را که در زمینه‌اش محتمل‌ترین است، می‌بینند، اما هیچ نشانه ذهنی که بتوان آن را به صورت متفاوتی مشاهده کرد، وجود ندارد. ابهام و عدم اطمینان در قضاوت شهودی و نیز در ادراک سرکوب می‌شوند. شک و تردید یک نمود سیستم ۲ است، آگاهی از توانایی فرد در فکر کردن به افکار ناسازگار در مورد همان چیز. یافته‌های اصلی در مطالعات تصمیمات شهودی، همان‌طور که توسط کلین<sup>۱</sup> (۱۹۹۸) توضیح داده شد، این است که تصمیم‌گیرندگان با تجربه که تحت فشار کار می‌کنند (به عنوان مثال آتش نشانان)، به ندرت نیاز به انتخاب بین گزینه‌ها دارند زیرا در اغلب موارد تنها یک گزینه به ذهن آن‌ها می‌آید.

سیستم شناختی ترکیبی که در اینجا طراحی شده است، یک دستگاه محاسباتی چشمگیر است. این روش به خوبی با محیط خود انطباق دارد و دارای دو روش برای سازگاری با تغییرات است: یک فرآیند کوتاه‌مدت که انعطاف‌پذیر و نیازمند تلاش است و یک فرآیند بلندمدت کسب مهارت که درنهایت واکنش‌های بسیار مؤثری با هزینه کم تولید می‌کند. این سیستم تمايل دارد تا آنچه که انتظار دیدنش را دارد، بینند-شکلی از انطباق بیزین - و همچنین می‌تواند به طور مؤثر به شگفتی‌ها پاسخ دهد. با این حال، این خلق شگفتانگیز در نسبت مهمی از نظریه‌های دیگر متفاوت است، برای مثال در نظریه اقتصاد، عامل عقلایی فرض شده است. برخی از این تفاوت‌ها در بخش‌های زیر مورد بررسی قرار گرفته‌اند که چندین نتیجه آشنا را به عنوان اثرات دسترسی مرور می‌کنند. دلالت‌های احتمالی برای نظریه‌پردازی در اقتصاد رفتاری در طول مسیر مورد بررسی قرار گرفته است.

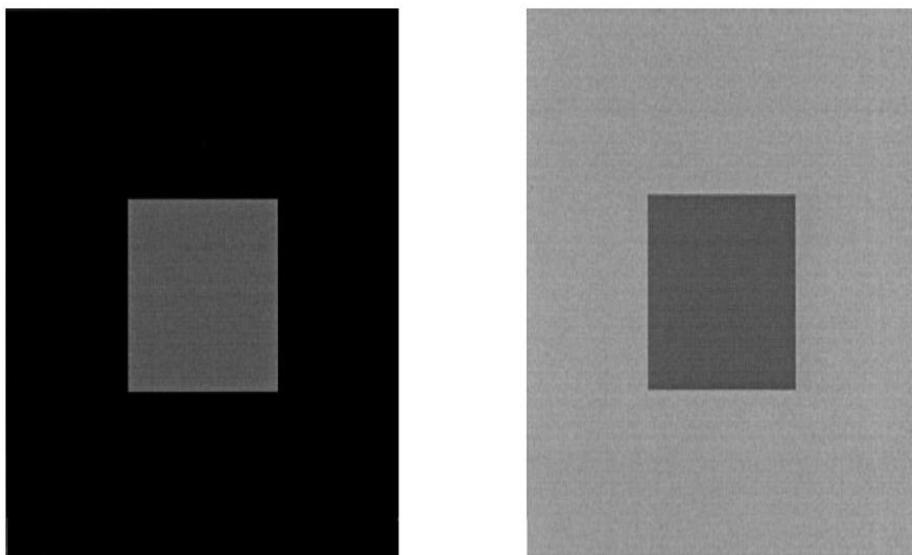
#### ۴. تغییرات یا حالات: نظریه چشم‌انداز

ویژگی عمومی سیستم‌های ادراکی این است که آن‌ها برای افزایش قابلیت دسترسی به تغییرات و تفاوت‌ها طراحی شده‌اند. ادراک وابسته به مرجع<sup>۲</sup> است: ویژگی‌های درک شده یک محرك

1. Klein

2. Reference-dependent

کانونی، تضاد بین محرک و زمینه پیشینی و هم‌زمان محرک‌ها را منعکس می‌کند. این بخش نشان می‌دهد که ارزیابی‌های شهودی از نتایج نیز وابسته به مرجع هستند.



نگاره ۵. وابستگی به مرجع در ادراک روشناختی

نقش تحریک قبلی در دامنه دما شناخته شده است. غوطه‌ور شدن دست در آب ۲۰ درجه بعد از غوطه‌وری طولانی در آب بسیار سردر احساس گرما به دست خواهد داد و بالعکس احساس سرما پس از غوطه‌ور ماندن در آب بسیار گرم‌تر. نگاره ۵ وابستگی به مرجع ذکر شده در بینایی را نشان می‌دهد. دو مربع محصور دارای درخشندگی یکسانی هستند، اما به یک اندازه روشن به نظر نمی‌رسند. نکته نمایش این است که درخشندگی یک ناحیه تابع تک پارامتری انژی نور که از آن منطقه به چشم می‌رسد، نیست؛ همان‌طور که تجربه دما تابع تک پارامتری از دما که در حال حاضر در معرض آن قرار دارد، نیست. یک محاسبه از روشناختی یا درجه حرارت در ک شده نیز نیاز به یک پارامتر برای یک ارزش مرجع (اغلب به نام سطح انطباق) دارد که تحت تأثیر زمینه تحریک جاری و پیشین قرار دارد.

از دیدگاه دانشجویان ادراک، کاملاً شگفت‌آور است که در تحلیل‌های اقتصادی استاندارد، مطلوبیت نتایج تصمیم به طور کامل توسط حالت نهایی تعیین می‌شود و بنابراین مستقل از مرجع است. در زمینه انتخاب ریسکی، این فرض می‌تواند با مقاله درخشنایی که ابتدا نظریه مطلوبیت انتظاری را تعریف کرد، دنبال شود (دنیل برنولی، ۱۷۳۸). برنولی فرض کرد که حالات ثروت یک

مطلوبیت خاص دارند و پیشنهاد کرد که قاعده تصمیم‌گیری برای انتخاب تحت ریسک به حداکثر رساندن مطلوبیت انتظاری ثروت (انتظارات اخلاقی) باشد. زبان مقاله برنولی تجویزی<sup>۱</sup> است- از آنچه معقول یا منطقی برای انجام است صحبت می‌کند- اما این نظریه به عنوان توصیفی از انتخاب‌های افراد منطقی در نظر گرفته شده است (گرد گیگرنر و همکاران، ۱۹۸۹). همان‌گونه که در اغلب رفتارهای مدرن تصمیم‌گیری، مقاله برنولی هیچ تنشی بین تجویز و توصیف را تأیید نمی‌کند. این پیشنهاد که تصمیم‌گیرندگان نتایج را با استفاده از مطلوبیت نهایی دارایی ارزیابی می‌کنند، برای تقریباً ۳۰۰ سال در تحلیل‌های اقتصادی حفظ شده است. این بسیار قابل توجه است، زیرا به سادگی نشان داده شده است که این ایده اشتباه است؛ من آن را خطای برنولی می‌نامم.

من و تورسکی آزمایش‌های فکری متعددی را زمانی که شروع به بررسی انتخاب ریسکی کردیم، انجام دادیم که منجر به تدوین نظریه چشم‌انداز شد. (کامن و تورسکی، ۱۹۷۹) نمونه‌هایی از قبیل مسائل ۱ و ۲ در زیر ما در مورد ناکافی بودن تابع مطلوبیت برای ثروت به عنوان توضیح انتخاب متقاعد کردند.

## مسئله ۱

آیا شما این شرط‌بندی را می‌پذیرید؟

۵۰ درصد شанс بردن ۱۵۰ دلار

۵۰ درصد شанс از دست دادن ۱۰۰ دلار

آیا انتخاب شما در صورت داشتن ثروت کمتر از ۱۰۰ دلار تغییر خواهد کرد؟

تعداد بسیار کمی پذیرنده شرط‌بندی در مسئله ۱ وجود دارد. شواهد تجربی نشان می‌دهد که اغلب افراد یک شرط‌بندی با حتی شанс برابر برندۀ شدن و باختن را رد می‌کنند، مگر اینکه برد احتمالی حداقل دو برابر اندازه شکست احتمالی باشد. (کامن و تورسکی، ۱۹۹۲). جواب سؤال دوم البته منفی است.

سپس مسئله ۲ را در نظر بگیرید:

1. Prescriptive

### نقشه عقلانیت محدود: روانشناسی برای اقتصاد رفتاری ۴۳

مسئله ۲
کدام یک را انتخاب می کنید؟
از دست دادن ۱۰۰ دلار با اطمینان
یا
۵۰ درصد شанс بردن ۵۰ دلار، ۵۰ درصد شанс باختن ۲۰۰ دلار
انتخاب شما در صورتی که ثروتتان بیشتر از ۱۰۰ دلار بود، تغییر می کرد؟

در مسئله ۲، شرط‌بندی بسیار جذاب‌تر از باخت حتمی به نظر می‌رسد. نتایج تجربی نشان می‌دهد که ترجیحات ریسک‌پذیر<sup>۱</sup> توسط اکثریت قاطعی از پاسخ‌دهندگان در مسائل این نوع، قرار می‌گیرد. (کامن و تورسکی، ۱۹۷۹) در اینجا نیز این ایده که یک تغییر ۱۰۰ دلاری در کل ثروت بر ترجیحات تأثیر می‌گذارد را نمی‌توان جدی گرفت

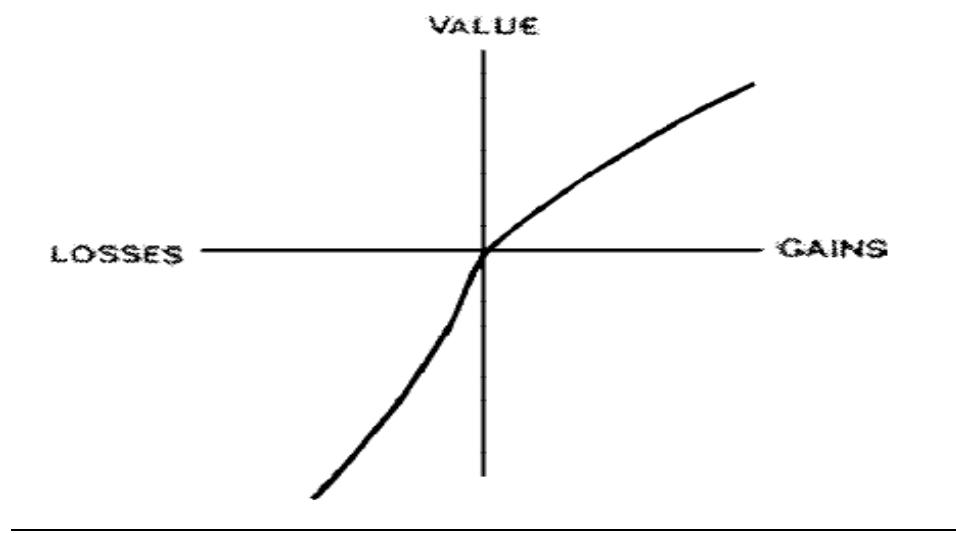
ما جفت‌های انتخابی زیادی از این نوع را در اکتشافات اولیه‌مان بررسی کردیم، و نتیجه گرفتیم که تغییر بسیار ناگهانی از ریسک‌گریزی به ریسک‌پذیری نمی‌تواند به طور موجه‌ی توسعه تابع مطلوبیت برای ثروت توضیح داده شود.

به نظر می‌رسد که ترجیحات به وسیله نگرش‌ها به سود و زیان، نسبت به یک نقطه مرجع تعیین می‌شود، اما نظریه برنولی و جانشینان آن شامل یک نقطه مرجع نمی‌شدند. بنابراین ما نظریه دیگری از ریسک را پیشنهاد کردیم که در آن حاملان مطلوبیت، سودها و زیان‌ها یعنی تغییرات ثروت به جای حالات ثروت هستند. (کامن، ۲۰۰۲، ترجیحات) یک موضوع جدید در نظریه چشم‌انداز این بود که آن به صراحة به عنوان یک نظریه توصیفی رسمی و نه به عنوان یک مدل هنجاری از انتخاب‌هایی که مردم انجام می‌دهند، ارائه شد. این خروج از یک سابقه طولانی از مدل‌های انتخابی بود که وظیفه دوگانه را به عنوان منطق هنجاری و به عنوان مدل‌های توصیفی ایدئال به کار می‌برد.

پیش‌بینی‌های متمایز نظریه چشم‌انداز از شکل تابع ارزش در نگاره ۶ نشان داده شده است. تابع ارزش بر سود و زیان تعریف شده است و دارای سه ویژگی است: ۱) در دامنه سود، مقرر است؛

1. Risk-seeking

طرفدار ریسک گریزی است؛<sup>۲</sup> در دامنه زیان، محدب است، طرفدار ریسک پذیری است؛<sup>۳</sup> مهم‌تر از همه، تابع بهشتد در نقطه مرجع پیچیده است، و شیب زیان گریزی برای زیان نسبت به سود تقریباً ۲ تا ۲.۵ برابر است. (کامن و همکاران ۱۹۹۱)



نگاره ۶. تابع ارزش شماتیک برای تغییرات

### مسئله ۳

دو نفر گزارش ماهانه خود را از یک دلال دریافت می‌کنند:

ثروت فرد A، از ۴ میلیون به ۳ میلیون رسیده است.

ثروت فرد B، از ۱ میلیون به ۱.۱ میلیون رسیده است.

کدامیک از این دو نفر دلیل بیشتری برای رضایت از وضعیت مالی خوددارند؟

کدامیک امروز شاد هستند؟

اگر فرمول‌بندی برنولی به طور شفاف به عنوان یک مدل توصیفی از انتخاب‌های ریسکی نادرست باشد، همان‌طور که در اینجا استدلال شده است، چرا این مدل برای مدت زیادی حفظ شده است؟ برای پاسخ به نظر می‌رسد که واگذاری مطلوبیت به ثروت جنبه‌ای از عقلاتیت است و

بنابراین با فرض عمومی عقلانیت در نظریه پردازی اقتصادی همخوانی دارد (کامن، ۲۰۰۳). مسئله ۳ را در نظر بگیرید:

مسئله ۳، تفسیرهای متضاد مطلوبیت در نظریه‌هایی که نتایج را به عنوان حالات و یا به عنوان تغییرات تعریف می‌کنند، بر جسته می‌کند. در تفسیر برنولی، تنها سؤال اول از دو سؤال مسئله ۳ مرتبط است و تنها نتایج بلندمدت اهمیت دارند. در مقابل، نظریه چشم‌انداز با نتایج کوتاه‌مدت مرتبط است، و تابع ارزش احتمالاً پیش‌بینی از ظرفیت و شدت احساساتی که در لحظات گذار از یک حالت به حالت دیگر تجربه خواهند شد، منعکس می‌کند. (کامن، ۲۰۰۰) کدامیک از این مفاهیم مطلوبیت مفیدتر است؟ هنجار فرهنگی تصمیم‌گیری منطقی، از دیدگاه بلندمدت جنبه‌ای از احساسات گذرا طرفداری می‌کند. درواقع، پذیرش چشم‌انداز وسیع و دیدگاه بلندمدت جنبه‌ای از معنای عقلانیت در زبان روزمره است. بنابراین تفسیر حالات نهایی از مطلوبیت نتایج به این ترتیب مناسب برای یک مدل عامل عقلایی است.

این ملاحظات از وضعیت هنجاری و تجویزی از تعریف برنولی در مورد نتایج حمایت می‌کند. از سوی دیگر، نگرانی منحصر به فرد در مورد بلندمدت ممکن است از نظر تجویزی ریسک بی‌حاصل باشد، زیرا بلندمدت جایی نیست که انسان در آن زندگی کند. (انسان تا ابد زندگی نمی‌کند). مطلوبیت نمی‌تواند از احساس جدا شود و احساسات از طریق تغییرات ایجاد می‌شوند. یک نظریه انتخاب که به طور کامل احساسات مانند درد از دست دادن و پشیمانی از اشتباهات را نادیده می‌گیرد، نه تنها از نظر توصیفی غیرواقعی است بلکه منجر به تجویزهایی می‌شود که مطلوبیت نتایج را به حداقل نمی‌رساند، همان‌طور که بتام<sup>۱</sup> آن را درک کرد. (کامن و همکاران، ۱۹۹۷)

خطای برنولی - این ایده که حاملان<sup>۲</sup> مطلوبیت، حالات نهایی هستند - محدود به تصمیم‌گیری تحت ریسک نیست. درواقع این فرض نادرست که موہبتهای<sup>۳</sup> اولیه مهم نیستند اساس قضیه کوز و کاربردهای متعدد آن است (کامن و همکاران ۱۹۹۰). خطای استقلال از مرجع<sup>۴</sup> در نمایش

---

1. Bentham  
2. Carriers  
3. Endowments  
4. Reference-independence

استاندارد نقشه‌های بی تفاوتی بنا شده است. این مسئله برای یک روانشناس گیج‌کننده است که این نقشه‌ها شامل نمایشی از موجودی فعلی تصمیم‌گیرنده در مورد کالاهای مختلف نمی‌شود- طرف مقابل نقطه مرجع در نظریه چشم‌انداز. البته این پارامتر گنجانده نشده است، زیرا نظریه مصرف کننده فرض می‌کند که مهم نیست.

ایده اصلی نظریه چشم‌انداز- که تابع ارزش در نقطه مرجع و زیان گریز، پیچیده شد- برای اقتصاد زمانی مفید شد که تالر (۱۹۸۰) از آن استفاده کرد تا انتخاب‌های غیر ریسکی را توضیح دهد. به طور خاص، زیان گریزی نقض نظریه مصرف کننده را توضیح داد که تالر شناسایی کرد و "اثر موهبت"<sup>۱</sup> نامید: قیمت فروش برای کالاهای مصرفی بسیار بیشتر از قیمت خرید است، اغلب ۲ برابر یا بیشتر. ارزش یک کالا برای فرد زمانی که کالا به عنوان چیزی که می‌تواند از دست ببرود، دیده شود بالاتر از زمانی که همان کالا به عنوان یک عایدی بالقوه ارزیابی شود، به نظر می‌رسد (کانمن و همکاران، ۱۹۹۰).

هنگامی که نیمی از شرکت کنندگان در یک بازار آزمایشی به طور تصادفی با موهبت اولیه یک کالا (یک فنجان) و مجاز به تجارت انتخاب شدند، حجم تجارت تقریباً نصف مقداری بود که پیش‌بینی می‌شد با فرض اینکه این ارزش، مستقل از موهبت اولیه باشد (کانمن و همکاران، ۱۹۹۰). هزینه‌های مبادله این مثال نقض قضیه کوز را توضیح ندادند، چراکه همان نهاد هیچ نشانه‌ای از عدم تمایل به تجارت را هنگامی که اشیاء تجاری پول توکن<sup>۲</sup> بودند، تولید نکرد. نتایج نشان می‌دهد که شرکت کنندگان در این آزمایش‌ها فنجان را به عنوان یک شیء که می‌توانستند داشته باشند یا مصرف کنند، ارزش گذاری نکردند، بلکه به عنوان چیزی که می‌توانند به دست بیاورند یا رها کنند، ارزش گذاری کردند. جالب اینجاست که جان لیست (۲۰۰۳) متوجه شد که اندازه اثر موهبت، برای شرکت کنندگان با تجربه زیاد در تجارت کارت‌های ورزشی به طور قابل توجهی کاهش یافته است. تجار با تجربه (که نیز مصرف کنندگان هستند)، بی‌میلی کمتری به تجارت یک کالا با یکدیگر- نه تنها کارت‌های ورزشی، بلکه فنجان‌ها و دیگر کالا- نشان دادند، گویی که آن‌ها

1. Endowment effect

۲. در اقتصاد، پول توکن، پولی است که ارزش ذاتی کمی در مقایسه با ارزش اسمی آن دارد. (متترجم)

آموخته بودند که انتخاب خود را بر ارزش بلندمدت به جای احساسات آنی وابسته به گرفتن یا رها کردن اشیاء، پایه گذارند.

وایستگی به مرجع و زیان گریزی، به محاسبه چندین پدیده از انتخاب کمک می کند. مشاهده آشنا حاکی از آن است که اگر این نتایج بر روی اجزای مختلف تابع ارزش ارزیابی شوند، زیان های خارج از جیب که بیش از هزینه های فرصت ارزش گذاری می شود، به آسانی توضیح داده می شود. تمایز بین زیان های واقعی و زیان فرصت ها، در بسیاری از روش ها در قانون (کوهن، ۱۹۹۲) و در درک شهودی از قواعد عدالت در بازار (کامن و همکاران، ۱۹۸۶) به رسمیت شناخته شده است. زیان گریزی هم به مستند سازی تورش در وضعیت فعلی کمک می کند (سامونلسون و ریچارد، ۱۹۸۸). از آنجا که نقطه مرجع معمولاً وضعیت فعلی است، خواص گزینه های جایگزین به عنوان منافع یا مضار نسبت به وضعیت فعلی ارزیابی می شوند، و مضار گزینه ها از منافع آن ها بزرگ تر می شوند. کاربردهای دیگر مفهوم زیان گریزی در چندین بخش تورسکی و کامن (۲۰۰۰) مستند شده اند.

## ۵. آثار محصور کننده

بیماری آسیایی

تصور کنید که ایالات متحده در حال آماده شدن برای شیوع بیماری غیرعادی آسیایی است که انتظار می رود ۶۰۰ نفر را بکشد. دو برنامه جایگزین برای مبارزه با این بیماری پیشنهاد شده است. فرض کنید که برآوردهای علمی دقیق نتایج این برنامه ها به شرح زیر هستند:

اگر برنامه A پذیرفته شود، ۲۰۰ نفر نجات خواهد یافت.  
اگر برنامه B پذیرفته شود، به احتمال یک سوم ۶۰۰ نفر نجات خواهد یافت و به احتمال دوسوم احتمال نجات افراد وجود ندارد.

در نمایش بلوک ها در نگاره ۲، همان ویژگی (مجموع ارتفاع مجموعه ای از بلوک ها) در یکی از نمایش ها به شدت در دسترس بود و در نمایش دیگر نبود، اگرچه هر دو نمایش حاوی اطلاعات

یکسان بودند. این مشاهده کاملاً غیر قابل توجه است - به نظر می‌رسد تکان‌دهنده<sup>۱</sup> نیست که برخی ویژگی‌های یک محرك به طور خودکار در ک شوند در حالی که برخی دیگر باید محاسبه شوند، یا اینکه ویژگی یکسانی در یک نمایش از یک شی در ک می‌شود اما باید در دیگری محاسبه شود. با این حال، در زمینه تصمیم‌گیری، مشاهدات مشابه چالش مهمی را برای مدل عامل عقلانی ایجاد می‌کنند.

فرض این است که ترجیحات به وسیله تغییرات بی‌اهمیت در توصیف نتایج که گسترش<sup>۲</sup> (ارو، ۱۹۸۲) و تغییرناپذیری<sup>۳</sup> (تورسکی و کانمن، ۱۹۸۶) نامیده می‌شود، تحت تأثیر قرار نمی‌گیرند، و به عنوان یک جنبه مهم از عقلانیت در نظر گرفته می‌شود. تغییرناپذیری در آثار محصور کننده نقض شده است، در جایی که توصیفات همارز گستردنگی به انتخاب‌های مختلف به وسیله تغییر برجستگی نسبی جنبه‌های مختلف مسئله منجر می‌شود. تورسکی و کانمن (۱۹۸۱)، بحث خود از آثار محصور کننده را با مسئله زیر آغاز کرده‌اند:

اگر برنامه A دنبال شود ۴۰۰ نفر خواهد مرد.  
اگر برنامه B دنبال شود، به احتمال یک سوم هیچ کس کشته نخواهد شد و به احتمال دو سوم ۶۰۰ نفر کشته خواهد شد.

در این مسئله، اکثریت قابل توجهی از پاسخ‌دهندگان طرفدار برنامه A هستند که نشان‌دهنده ریسک گریزی است. سایر پاسخ‌گویان، که به طور تصادفی انتخاب شده‌اند، یک سؤال دریافت می‌کنند که در آن یک داستان پوششی یکسان با توصیف متفاوتی از گزینه‌ها دنبال می‌شود: اکثریت قابل توجهی از پاسخ‌دهندگان اکنون طرفدار برنامه B هستند، گزینه ریسک‌پذیر. گرچه اختلاف اساسی بین دو گونه مسئله وجود ندارد، آن‌ها از وابستگی‌ها<sup>۴</sup> و ارزیابی‌های مختلف استفاده می‌کنند. این ساده‌ترین کار برای مشاهده کردن یک گزینه قطعی است، زیرا نتایجی که قطعی هستند نسبت

1. Shocking

2. Extensionality: به ادراکی مربوط می‌شود که واقعیات آن را متمایز کرده و تحت الشعاع خود قرار داده است. این ادراک همراه است با آگاهی از دو موضوع یکی تکیه‌گاه بعد زمانی واقعیات و دیگری سطوح مختلف تجرد و انتزاع. (متترجم)

3. Invariance

4. Associations

## نقشه عقلانیت محدود: روانشناسی برای اقتصاد رفتاری ۴۹

به نتایج با احتمال بالا یا متوسط وزن بیشتری دارند (کانمن و تورسکی، ۱۹۷۹). بنابراین، اطمینان از نجات مردم به طور نامتناسبی<sup>۱</sup> جذاب است، در حالی که پذیرش مرگ قطعی افراد به طور نامتناسبی تنفسرانگیز<sup>۲</sup> است. در این پاسخ‌های عاطفی فوری به ترتیب A بر B و B' بر A' برتری دارند. همان‌طور که در اشکال 2a و 2b نمایش‌های مختلف نتایج، برخی ویژگی‌های موقعیت را برجسته می‌کنند و ویژگی‌های دیگر را پنهان می‌کنند.

در مقاله‌ای در مورد اخلاق سیاست، توماس سی شلینگ (۱۹۸۴) یک نمونه کامل و واقعی از معضلات مطرح شده از طریق محصور کردن ارائه داد. شلینگ گزارش می‌دهد که از دانشجویانش خواسته تا یک سیاست مالیاتی که اجازه معافیت فرزند بزرگ‌تر به ثروتمندان نسبت به فقرا می‌دهد، ارزیابی کنند. تعجبی ندارد که دانشجویان او این پیشنهاد را ظالمانه دانستند. شلینگ پس از آن اشاره کرد که مورد پیش‌فرض در جدول استاندارد مالیات یک خانواده بدون فرزند با تعدیل‌های خاص برای خانواده‌ها و فرزندان، است، و کلاس خود را هدایت می‌کند تا موافقت کنند که برنامه مالیاتی موجود را می‌توان با یک خانواده با دو فرزند به عنوان مورد پیش‌فرض بازنویسی کرد. در این تدوین، خانواده‌های بدون فرزند مبلغی اضافه خواهند پرداخت. آیا این مالیات هم باید به اندازه ثروتمندان بزرگ باشد؟ البته که نه. دو نسخه از این سؤال در مورد اینکه چطور با ثروتمندان و فقرا رفتار شود، هر دو ترجیح شهودی برای حفاظت از فقرا ایجاد می‌کنند، اما این ترجیحات بی‌ربط هستند. مسئله شلینگ نکته مهمی را برجسته می‌کند. آثار محصور کننده، یک کجکاوی آزمایشگاهی نیست، بلکه یک واقعیت موجود در همه جا است. جدول مالیات باید به یک روش چارچوب‌بندی شود<sup>۳</sup>، و هر چارچوب<sup>۴</sup> دسترسی به برخی پاسخ‌ها را افزایش داده و پاسخ‌های دیگر را کم‌تر می‌سازد.

در میان اقتصاددانان رفتاری علاقه قابل توجهی به یک نوع خاص از اثر محصور کننده، وجود داشته است، که در آن یک انتخاب بین دو گزینه A و B با تعیین A یا B به عنوان گزینه پیش‌فرض تحت تأثیر قرار می‌گیرد. گزینه مشخص شده به عنوان پیش‌فرض دارای یک مزیت بزرگ در چنین

1. Disproportionately

2. Aversive

3. Framed

4. Frame

انتخاب‌هایی است، حتی برای تصمیماتی که اهمیت قابل توجهی دارند. اریک جی. جانسون و همکاران (۱۹۹۳) یک نمونه قانع کننده را توصیف کردند. ایالت‌های پنسیلوانیا و نیوجرسی هر دو به راندگان یک حق انتخاب بین یک سیاست بیمه‌ای که حق نامحدود شکایت<sup>۱</sup> را مجاز می‌داند و یک سیاست ارزان‌تر که حق اقامه شکایت را محدود می‌کند، پیشنهاد می‌کنند. حق نامحدود برای شکایت، پیش‌فرض در پنسیلوانیا است، نقطه مقابل پیش‌فرض در نیوجرسی است، و اتخاذ پوشش کامل به ترتیب ۷۹ درصد و ۳۰ درصد در دو ایالت است. جانسون و دنیل گلدشتاین (۲۰۰۳)، برآورد می‌کنند که راندگان پنسیلوانیا سالانه ۴۵۰ میلیون دلار صرف پوشش کامل می‌کنند که اگر انتخاب آن‌ها به عنوان راندگان نیوجرسی چارچوب‌بندی شده باشد، آن‌ها را خریداری نخواهند کرد.

همچنین جانسون و گلدشتاین (۲۰۰۳)، نسبت جمعیت عضو شده در برنامه‌های اهدای عضو در هفت کشور اروپایی که در آن‌ها عضویت به صورت پیش‌فرض بود و چهار کشور که عدم عضویت پیش‌فرض بود، مورد مقایسه قرار دادند. با توجه به کشورها، در مواردی که پیش‌فرض بود، عضویت در برنامه‌های کمک دهنده به میزان ۹۷.۴ درصد بود، در غیر این صورت ۱۸ درصد. پذیرش منفعلاته فرمول داده شده، اثرات قابل توجهی در این مورد همانند سایر مطالعات اخیر دارد که در آن مطالعات، گزینش پیش‌فرض روی فرمی که کارگران برای تنظیم سهم ۴۰۱ (k) خود پر کرده‌اند، در انتخاب نهایی‌شان غالب بود. (مادریان و شی، ۲۰۰۱)

اصل اساسی محصور کنندگی، پذیرش انفعالي فرمول‌بندی داده شده است. به دلیل این انفعال، مردم نمی‌توانند یک نمایش استاندارد برای تمام توصیفات همارز گستردگی از وضعیت امور ایجاد کنند. آن‌ها به صورت خودکار ارتفاع یک برج که می‌تواند از صفحی از بلوک‌ها ساخته شود، محاسبه نمی‌کنند، و آن‌ها به صورت خودکار نمایشی از پازل‌ها یا مسائل تصمیم‌گیری را تغییر نمی‌دهند. بدیهی است که هیچ کس قادر به تشخیص "۲۴\*۱۳۷" و "۳۲۸۸" به عنوان عدد "یکسان" بدون گذراندن محاسبات دقیق نیست.

1. Sue

تغییرناپذیری نمی‌تواند با یک ذهن محدود به دست بیاید. عدم امکان تغییرناپذیری، شک و تردیدهای قابل توجه را در مورد واقع گرایی توصیفی<sup>۱</sup> مدل‌های تصمیم‌گیری عقلانی بالا می‌برد (تورسکی و کامن، ۱۹۸۶). در غیاب سیستمی که به طور قابل اطمینان نماینده‌های استاندارد<sup>۲</sup> مناسب را ایجاد کند، تصمیم‌های شهودی به وسیله عواملی که دسترسی به ویژگی‌های مختلف موقعیت را تعیین می‌کنند، شکل می‌گیرند. ویژگی‌های دسترسی بالا بر تصمیمات تأثیر می‌گذارد، در حالی که ویژگی‌های دسترسی پایین تا حد زیادی نادیده گرفته خواهد شد— و همبستگی بین دسترسی و قضاوت‌های انعکاسی مرتبط در حالت اطلاعات کامل لزوماً بالا نیست.

یک فرض غیرواقعی از مدل عامل عقلانی این است که عوامل انتخاب‌های خود را در یک زمینه فراگیر جامع انجام می‌دهند که شامل تمام جزئیات مربوط به وضعیت فعلی و همچنین انتظارات در مورد تمام فرصت‌ها و خطرات آینده است شواهد بسیاری از این ادعای مقابل پشتیانی می‌کنند که دیدگاه مردم از تصمیم‌گیری‌ها و نتایج معمولاً با "محصور کنندگی محدود"<sup>۳</sup> (کامن ۱۹۹۳)، و با تصورات مربوط به "حسابداری ذهنی"<sup>۴</sup> (تالر ۱۹۸۵) و "تصمیم محدود"<sup>۵</sup> مشخص می‌شود. (دنیل رد و همکاران، ۱۹۹۹).

موارد زیر مثال‌هایی از رواج محصور کنندگی محدود هستند. تصمیم به پذیرش یا عدم پذیرش یک شرط‌بندی به طور معمول به عنوان پاسخی به یک فرصت واحد در نظر گرفته می‌شود، نه به عنوان یک موقعیت برای اعمال یک سیاست عمومی. (تورسکی ۱۹۹۲، بنارتی و تالر، ۱۹۹۹) تصمیمات سرمایه‌گذاران در مورد سرمایه‌گذاری‌های خاص، به صورت جداگانه<sup>۶</sup> از بقیه سبد سهام<sup>۷</sup> سرمایه‌گذار در نظر گرفته می‌شود (نیکولاس باربریز و همکاران، ۲۰۰۳). افق زمانی که سرمایه‌گذاران برای ارزیابی سرمایه‌گذاری‌های خود اتخاذ می‌کنند، به طور غیرمنطقی کوتاه به نظر می‌رسد— یک مشاهده که به توضیح معماهی صرف سهام<sup>۸</sup> کمک می‌کند (تالر، ۱۹۹۵). درنهایت، شیوع سود/زیان نتایج مربوط به محصور کنندگی ثروت، که در بخش قبل مورد بحث قرار گرفت،

- 
1. Descriptive realism
  2. Canonical
  3. Narrow framing
  4. Mental accounting
  5. Decision bracketing
  6. In isolation
  7. Portfolio
  8. Equity-premium puzzle

اکنون می‌تواند به عنوان نمونه‌ای از محصور کنندگی محدود دیده شود. ویژگی مشترک همه این مثال‌ها این است که تصمیمات اتخاذ شده در محصور کنندگی محدود، نسبت به تصمیمات اتخاذ شده در یک زمینه جامع‌تر، بسیار بیشتر از ریسک خنثایی دور هستند.

رواج محصور کنندگی‌های محدود یک اثر از قابلیت دسترسی است، که می‌تواند با اشاره به نمایش بلوک‌ها در نگاره ۲ قابل درک باشد. همان مجموعه از بلوک‌ها به صورت برج در شکل 2a شکل گرفته بود، و به صورت مسطح در شکل 2b. گرچه دیدن برج در شکل 2b ممکن است، اما این در شکل 2a ساده‌تر است. محصور کنندگی‌های محدود به طور کلی ساختار محیطی را معکس می‌کنند که در آن تصمیمات اتخاذ می‌شوند. انتخاب‌هایی که مردم در یک زمان به وجود آورند، و اصل پذیرش انفعالی نشان می‌دهد که آن‌ها همان‌طور که هستند، در نظر گرفته خواهند شد. مشکل در دست و پیامدهای آنی انتخاب، به مراتب بیشتر از ملاحظات دیگر در دسترس خواهد بود، و در نتیجه مشکلات تصمیم‌گیری به مراتب بیشتر از آنچه که مدل عقلایی فرض می‌کند، تعیین خواهد شد.

## ۶. جایگزینی مشخصه<sup>۱</sup> (تورش جایگزینی): یک مدل از شیوه‌های اکتشافی قضاوت<sup>۲</sup>

اولین برنامه تحقیقی که من و تورسکی انجام دادیم شامل یک سری مطالعات درباره انواع مختلف قضاوت در مورد رویدادهای نامطمئن، از جمله پیش‌بینی‌های عددی و ارزیابی احتمالات فرضیه‌ها بود. نتیجه‌گیری ما در بررسی این اثر این بود که "مردم بر تعداد محدودی از اصول اکتشافی که وظایف پیچیده ارزیابی احتمالات و پیش‌بینی ارزش‌ها برای عملیات قضاوتی ساده‌تر را کاهش می‌دهند، تکیه می‌کنند. به طور کلی، این شیوه‌های اکتشافی کاملاً مفید هستند، اما گاهی اوقات منجر به اشتباهات جدی و سیستماتیک می‌شوند (تورسکی و کامن، ۱۹۷۴). این مقاله سه شیوه اکتشافی-نمایندگی، قابلیت دسترسی، تکیه و اعتماد به اطلاعات<sup>۳</sup> – معرفی می‌کند که برای توضیح دادن حدود دوازده تورش سیستماتیک در قضاوت تحت عدم اطمینان از جمله پیش‌بینی غیرقابل بازگشت<sup>۴</sup>، غفلت از اطلاعات نرخ پایه، اعتماد به نفس کاذب، و تکرار رویدادهایی که به آسانی قابل قابل یادآوری هستند، استفاده می‌شوند. برخی از تورش‌ها به وسیله خطاهای سیستماتیک در برآورد مقادیر شناخته شده و حقایق آماری شناسایی شدند. تورش‌های دیگری توسط اختلاف بین قواعد قضاوت شهودی و اصول نظریه احتمالات، استنتاج بیزین و تحلیل رگرسیون تعریف شدند.

کامن و فدریک (۲۰۰۲) اخیراً مطالعات اولیه شیوه‌های اکتشافی قضاوت را بازبینی کرده و پیشنهادهایی را ارائه می‌دهند که در آن کاهش وظایف پیچیده به عملیات ساده‌تر با بهره‌برداری از عملیات تورش جایگزینی به دست می‌آیند. گفته می‌شود که "قضاوت به وسیله یک شیوه اکتشافی در زمانی که فرد یک ویژگی هدف<sup>۵</sup> مشخص شده از قضاوت را با جایگزین کردن یک ویژگی دیگر آن شی-ویژگی اکتشافی – که به راحتی به ذهن می‌رسد، ارزیابی می‌کند." برخلاف کار اولیه، ادراک فدریک و کامن از شیوه‌های اکتشافی محدود به حوزه قضاوت بر اساس عدم اطمینان نبود.

۱. Attribute Substitution: یک فرآیند روان‌شناختی است که بر روی تعدادی از تعصبات شناختی و خطای برداشت تأثیر می‌گذارد. این اتفاق زمانی رخ می‌دهد که یک فرد باید قضاوت (از ویژگی هدف) را ایجاد کند که از نظر محاسباتی پیچیده است، و در عوض یک ویژگی اکتشافی ساده را جایگزین می‌کند. برخی متون این عبارت را معادل *Substitution bias* بیان کرده‌اند. لذا در متن تورش جایگزینی ترجمه شده است. (متترجم)

2. A Model of Judgment Heuristics

3. Anchoring

4. Nonregressive prediction

5 target attribute



### نگاره ۲. یک خطای حسی<sup>۱</sup> از منبع تورش جایگزینی

به عنوان یک مثال ادراکی از تورش جایگزینی، این پرسش را در نظر بگیرید: "اندازه دو اسب در نگاره ۷، همان طور که در صفحه رسم شده، چقدر است؟"<sup>۲</sup> این تصاویر درواقع با اندازه یکسان هستند، اما این شکل یک خطای حسی اغواکننده را ایجاد می‌کند. ویژگی هدف که ناظران قصد دارند ارزیابی کنند، اندازه دو بعدی<sup>۳</sup> عینی است، اما آنها قادر به انجام این کار نیستند. قضاوت آنها تأثیر اندازه سه بعدی (ویژگی اکتشافی) را بر واحدهای طول که متناسب با ویژگی هدف است ترسیم می‌کنند و به اندازه صفحه درجه‌بندی می‌شوند. این خطای حسی ناشی از قابلیت دسترسی متفاوت به تفسیرهای رقیب تصویر است. یک تصور از اندازه سه بعدی تنها تصوری است که برای ناظران ساده به ذهن می‌آید - نقاشان و عکاسان با تجربه می‌توانند بهتر عمل کنند - و این خطای حسی را در ادراک اندازه تصویر ایجاد می‌کند.

مطالعه فریتز استرک<sup>۳</sup> و همکاران، نقش تورش جایگزینی را در زمینه‌های مختلف نشان می‌دهد. می‌دهد. دانشجویان کالج به یک نظرسنجی پاسخ دادند که شامل دو سؤال زیر به ترتیب بود: "شما به صورت کلی در زندگی خود شاد هستید؟" و "چند قرار ملاقات در ماه گذشته

۱. Illusion: یکی از اختلالات ادراکی است که در آن اشیاء یا پدیده‌های واقعی به صورت متفاوت و تغییریافه در کمی شوند.

(متجم)

2. Twodimensional size

3. Fritz Strack

داشته اید؟" همبستگی بین این دو سؤال ۱۲. ۰ بود زمانی که آن‌ها به ترتیب نشان داده شدند. در بین پاسخگویان، که سؤالات مشابهی را به ترتیب معکوس دریافت کردند، همبستگی ۰.۶۶ بود. تفسیر روان‌شناختی از همبستگی<sup>۱</sup> بالا یک موضوع استنباطی، اما صریح است. این سؤال مربوط به قرار ملاقات بدون شک در بسیاری از پاسخ‌دهندگان یک ارزیابی عاطفی از زندگی روماتیک آن‌ها را برانگیخته است. این ارزیابی زمانی به شدت قابل دسترسی بود که سؤال در مورد شادی پس از آن بود، و در مقیاس شادی عمومی قرار گرفته بود. در تفسیر ارائه شده در اینجا، پاسخ‌دهندگان سؤال شادی را با گزارش دادن آنچه که به ذهن آن‌ها خطرور کرد، پاسخ دادند و متوجه نشدند که آن‌ها به سؤالی پاسخ داده‌اند که پرسیده نشده است - یک خطای حسی شناختی که مشابه خطای حسی تصویری نگاره ۷ است.

مستقیم‌ترین شواهد برای تورش جایگزینی توسط کامن و ترووسکی (۱۹۷۳)، در یک کار پیش‌بینی مقایسه‌ای<sup>۲</sup>، گزارش شده است. سه گروه آزمایشی در آزمایش آن‌ها وجود داشت. شرکت کنندگان در یک گروه نرخ پایه<sup>۳</sup>، تکرارهای نسبی دانشجویان کارشناسی ارشد را در نه گروه از تخصص ارزیابی کردند.<sup>۴</sup> برآورد میانگین از ۲۰ درصد برای علوم انسانی و آموزش تا ۳ درصد برای علم کتابداری بود.

تام دبلیو از هوش بالایی برخوردار است، اگر چه فاقد خلاقیت واقعی است. او نیاز به نظم و ترتیب، و سیستم‌های منظم دارد که در آن هر چیزی جایگاه مناسب خود را پیدا می‌کند. نوشه‌های او نسبتاً کسل‌کننده و مکانیکی است و گاهی اوقات با تصور از نوع علمی تخلیلی، جان گرفته است. او انگیزه قوی برای خبرگی دارد. به نظر می‌رسد که او احساس و همدردی کمی نسبت به دیگران دارد و از تعامل با دیگران لذت نمی‌برد. با این وجود، او احساس اخلاقی عمیقی دارد.

۱. مقدار مشاهده شده ۰.۶۶ مربوط به همبستگی واقعی بین متغیرهای مورد نظر است، به دلیل خطای اندازه‌گیری در تمام متغیرها.

2. Categorical

3. Base-rate

۴. این گروه‌ها عبارتند از مدیریت بازرگانی؛ علوم کامپیوتر؛ مهندسی؛ علوم انسانی و آموزش؛ حقوق؛ علوم کتابداری، پژوهشکی؛ علوم اجتماعی و زندگی؛ علوم اجتماعی و کار اجتماعی.

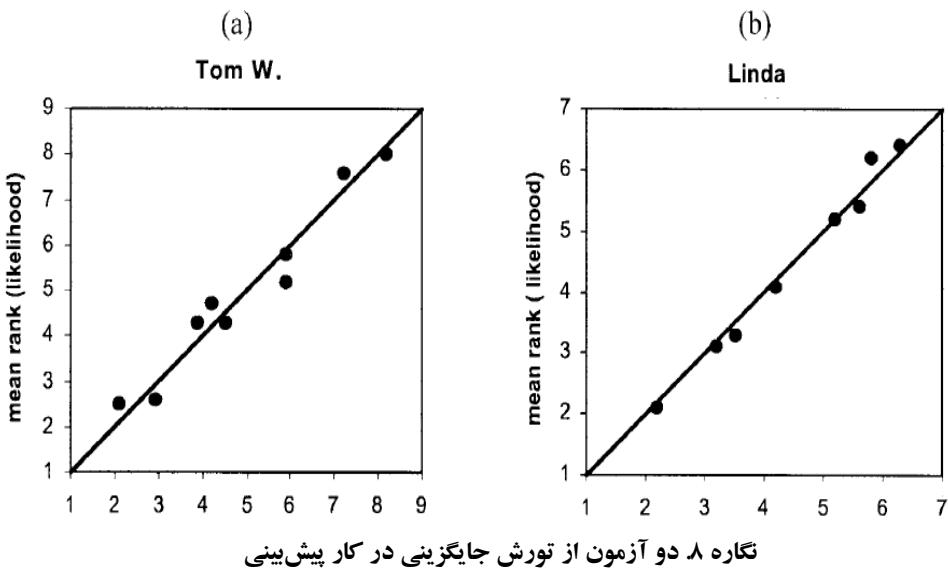
دو گروه دیگر از شرکت کنندگان در یک لیست از حوزه‌های تخصص فارغ‌التحصیلان و شرح زیر از یک دانشجوی فارغ‌التحصیل نشان داده شده بودند.

شرکت کنندگان در یک گروه شbahت<sup>۱</sup>، نه فیلد را با درجه‌ای که تام دبليو به یک دانشجوی مقطع کارشناسی ارشد شbahت داشت، رتبه‌بندی کردند. توصیف تام دبليو به عمد ساخته شد تا او را به عنوان نماینده بیشتر در فیلد‌های کم جمعیت‌تر مورد استفاده قرار دهد، و این دست‌کاری موفقیت‌آمیز بود: همبستگی بین میانگین رتبه‌ها و نرخ‌های پایه برآورد شده، ۲۰.۶۲ بود. شرکت کنندگان در گروه احتمال ۹ فیلد را با توجه به احتمال اینکه تام دبليو در هر یک از آن‌ها تخصص داشته باشد، رتبه‌بندی کردند. پاسخ‌دهندگان در گروه دوم دانشجویان کارشناسی ارشد در رشته روانشناسی دانشگاه‌های اصلی بودند. به آن‌ها گفته شده بود که این طرح شخصیتی توسط یک روانشناس زمانی که تام دبليو در دیبرستان بود، بر اساس آزمون‌های شخصیت دارای اعتبار مشکوک نوشته شده بود. این اطلاعات برای بی‌اعتبار کردن توصیف به عنوان یک منبع اطلاعات معتبر در نظر گرفته شده است.

منطق آماری ساده است. به توصیف مبنی بر اطلاعات غیرقابل اطمینان باید وزن کمی داده شود و پیش‌بینی‌ها در غیاب مدارک معتبر باید به نرخ‌های پایه برگردانده شوند. این استدلال مستلزم آن است که قضاوتهای احتمالی باید با نرخ پایه متناظر در مسئله تام دبليو همبستگی زیادی داشته باشند.

---

1. Similarity group



نگاره ۸. دو آزمون از تورش جایگزینی در کار پیش‌بینی

روان‌شناسی این کار نیز ساده است. شباهت تام دبليو به کلیشه‌های مختلف، یک ارزیابی طبیعی بسیار در دسترس است، در حالی که قضاوت در مورد احتمال، دشوار است. بنابراین انتظار می‌رود که پاسخ‌دهندگان یک قضاوت از شباهت (نمایندگی) را برای قضاوت احتمالی مورد نیاز جایگزین کنند. بنابراین دو دستورالعمل به نرخ شباهت یا احتمال- باید قضاوت مشابهی داشته باشند.

نمودار پراکندگی قضاوت‌های میانگین دو گروه در نگاره 8a ارائه شده است. همان‌طور که نگاره نشان می‌دهد، همبستگی بین قضاوت‌های احتمال و شباهت تقریباً کامل ( $0.98$ ) است. همبستگی بین قضاوت احتمال و نرخ پایه،  $0.63$  است. نتایج در هماهنگی مطلوب با فرضیه تورش جایگزینی وجود دارد. آن‌ها همچنین، تورش بی‌توجهی به نرخ پایه را در کار پیش‌بینی تأیید می‌کنند. نتایج به خصوص به این دلیل قانع کننده هستند که پاسخ‌ها رتبه‌بندی شده بودند. تغییرپذیری زیاد رتبه‌بندی متوسط هر دو ویژگی، پاسخ‌های بسیار توافقی را نشان می‌دهد و تقریباً همپوشانی کامل را در واریانس سیستماتیک نشان می‌دهد.

نگاره 8b نتایج یک مطالعه دیگر در همان طراحی را نشان می‌دهد که در آن به پاسخ‌دهندگان توصیف یک زن به نام لیندا و فهرستی از هشت پیامد احتمالی توصیف اشتغال و فعالیت‌های فعلی او نشان داده شد. دو مورد مهم در لیست عبارت بودند از: شماره ۶ ("لیندا کارمند بانک است") و

مورد پیوندی<sup>۱</sup> شماره ۸ ("لیندا یک کارمند بانک است و فعال در جنبش فمینیستی است"). شش احتمال دیگر نامربوط و متفرقه بود (به عنوان مثال، معلم مدرسه ابتدایی، مددکار اجتماعی) مثل تام دبلیو، مشکل این است که برخی از پاسخ‌دهندگان هشت پیامد را با شباهت لیندا نسبت به نمونه‌های اولیه رتبه‌بندی کردند؛ سایرین نیز نتایج مشابهی را در نظر گرفتند.

لیندا، ۳۱ ساله، مجرد، رک و بسیار زرنگ است. او در فلسفه تحصیل کرد. او به عنوان یک دانشجو عمیقاً نگران مسائل تعیض و عدالت اجتماعی بود و همچنین در تظاهرات ضد جنگ شرکت داشت.

همان‌طور که انتظار می‌رود، ۸۵ درصد از پاسخ‌دهندگان در گروه شباهت، مورد پیوند (۸) را بالاتر از سایر اجزاء تشکیل‌دهنده آن رتبه‌بندی کردند، این نشان می‌دهد که لیندا یک فمینیست کارمند بانک را بیشتر از یک کارمند کلیشه‌ای بانک نمایندگی می‌کند. ترتیب این دو مورد برای قضایت شباهت، بسیار منطقی است. با این حال، چیزی که بسیار مشکل‌زاست این است که ۸۹ درصد پاسخ‌دهندگان در گروه احتمال نیز، مورد پیوند را بالاتر از اجزاء تشکیل‌دهنده آن رتبه‌بندی کردند. این الگوی قضایت احتمال یکنواختی<sup>۲</sup> را نقض می‌کند و به عنوان «غالطه عطف منطقی»<sup>۳</sup> نامیده شده است. (تورسکی و کامن، ۱۹۸۳)

این مشاهده که تورش‌های قضایت نظاممند، به سرعت به عنوان موضوع مربوط به بحث در مورد فرض عقلانیت در اقتصاد شناخته شد. (بینید پیتر دایاموند، ۱۹۷۷؛ دیوید گریدر، ۱۹۷۸) همچنین بحث‌هایی در مورد نقش تورش‌های قضایت خاص در پدیده‌های اقتصادی، بهخصوص در امور مالی، وجود دارد. (تالر، ۱۹۸۵؛ میتو رابین، ۲۰۰۲) توسعه اخیر مفهوم شیوه‌های اکتشافی در حوزه تأثیر ممکن است ارتباط خاصی با گفتگوی بین روان‌شناسی و اقتصاد داشته باشد، چراکه آن‌ها مفهوم اصلی ترجیحات را حمل می‌کنند. همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، ظرفیت عاطفی یک

1. Conjunction

2. Monotonicity

3: یک غالطه صوری است و زمانی اتفاق می‌افتد که شرایط خاصی محتمل‌تر از یک وضعیت کلی فرض می‌شود. (متترجم)

ارزیابی طبیعی است که به طور خودکار محاسبه شده و همیشه در دسترس است. بنابراین، این ویژگی ارزیابی اولیه (خوب بد، علاقه/تفر، نزدیکی/اجتناب) برای جایگزینی در هر وظیفه‌ای که خواهان پاسخ مطلوب یا نامطلوب است، مطرح می‌شود. اسلویچ<sup>۱</sup> و همکارانش (بینید اسلویچ و همکاران، ۲۰۰۲) مفهوم اکتشافی احساس<sup>۲</sup> را معرفی کردند. آن‌ها نشان دادند که احساس (علاقه یا تفر)، روش اکتشافی برای ویژگی‌های متعدد هدف، از جمله ارزیابی هزینه‌ها و درآمد است. استفاده از فن‌آوری‌های مختلف، سطح ایمنی مواد شیمیایی، و حتی عملکرد اقتصادی پیش‌بینی شده صنایع مختلف. لوونشتاین<sup>۳</sup> و همکاران (۲۰۰۱)، در مقاله‌ای با نام "ریسک به عنوان احساسات"، پیشنهاد مربوطه را مستند کردند که باورهای مربوط به ریسک اغلب ابراز احساسات هستند.

اگر ویژگی‌های هدف مختلف به شدت تحت تأثیر این واکنش احساسی قرار گیرند، ابعاد تصمیم‌گیری و قضاوت درباره اشیا با ارزش ممکن است به طور منطقی پایین باشد. درواقع ملیسا و همکاران (۲۰۰۰) دریافتند که قضاوت مردم درباره هزینه‌ها و مزایای فناوری‌های مختلف به طور منفی همبسته هستند، به خصوص هنگامی که قضاوت تحت فشار زمان انجام می‌شود.

یک تکنولوژی که مورد پستند است دارای هزینه‌های پایین و مزایای بزرگ است. این قضاوت‌ها قطعاً معرضانه هستند، زیرا همبستگی بین هزینه‌ها و منافع به طور کلی در دنیای انتخاب‌های واقعی مثبت است. در همین راستا، کامن و سایرین (۱۹۹۷) شواهدی را نشان دادند که واکنش‌های متفاوتی به کالاهای عمومی (به عنوان مثال، تمايل به پرداخت، درجه‌بندی رضایت اخلاقی برای مشارکت) در اصل رتبه‌بندی قابل تغییر یک مجموعه از مسائل سیاستی بود. در اینجا نیز یک واکنش عاطفی ابتدایی به نظر رسید که عامل مشترک است.

کامن و همکاران (۱۹۹۷) اظهار داشتند که تصمیمات مردم اغلب ارزیابی‌های عاطفی (نگرش‌ها) را بیان می‌کنند که با منطق اولویت‌های اقتصادی همخوانی ندارند. پس برای درک ترجیحات، ممکن است ما نیاز به درک روانشناسی احساسات داشته باشیم. ما نمی‌توانیم آن را بدیهی فرض کنیم که ترجیحاتی که توسط احساسات لحظه‌ای تحت کنترل قرار می‌گیرند، به

1. Slovic

2. affect heuristic: یک میانبر ذهنی که به افراد اجازه تصمیم‌گیری و حل سریع مشکلات را می‌دهد، که در آن احساسات-ترس، لذت، غافلگیری و غیره -تصمیم‌گیری را تحت تأثیر قرار می‌دهند. (متترجم)

3. Loewenstein

صورت داخلی منسجم خواهد بود، یا حتی از طریق معیارهای سردتر از استدلال انعکاسی منطقی باشند. به عبارت دیگر، ترجیحات سیستم ۱ لزوماً منطبق با ترجیحات سیستم ۲ نیست. بخش بعدی نشان می‌دهد که برخی از انتخاب‌ها به طور مناسب به تغییرات کمیت و قیمت حساس نیستند و بهتر است به عنوان حالت‌های واکنش عاطفی نسبت به اولویت‌های اقتصادی توصیف می‌شوند.

## ۷. شیوه‌های اکتشافی نمونه اولیه<sup>۱</sup>

نتایج خلاصه شده در نگاره ۸ نشان داد که قضاوت‌ها در مورد تام دبليو و ليندا مشکلات دسترسی بیشتر ویژگی شباهت (نمایندگی) را برای ویژگی هدف مورد نیاز احتمال جایگزین می‌کند. هدف بخش حاضر این است که شیوه اکتشافی نمایندگی را در یک طبقه‌بندی وسیع تر از اکتشافات نمونه اولیه تعبیه کنیم، که یک سازوکار روان‌شناختی مشترک مانند نمایندگی گروه‌ها به وسیله نمونه اولیه‌شان و یک الگوی به طور قابل توجهی استوار از تورش‌ها را به اشتراک می‌گذاردند.

در نمایش خطوط در نگاره ۳، متوسط (معمول) خطوط برخلاف مجموع طول آن‌ها به شدت در دسترس بود. هر دو مشاهدات کاملاً عمومی هستند. آزمایش‌های روان‌شناختی کلاسیک پیشنهاد زیر را ایجاد کرده‌اند: هرگاه که ما به یک مجموعه (گروه، دسته‌بندی) که به اندازه کافی برای داشتن نمونه اولیه همگن است، نگاه یا فکر می‌کنیم، اطلاعات در مورد نمونه اولیه به طور خودکار قابل دسترسی است. (مایکل پوسنر و استفان کیل، ۱۹۶۸) نمونه اولیه یک مجموعه با مقادیر متوسط ویژگی‌های برجسته اعضای آن مشخص می‌شود. دسترسی زیاد اطلاعات نمونه اولیه برای یک تابع انطباقی مهم به کار می‌رود. این کار به محرک‌های جدید اجازه می‌دهد تا به طور مؤثر با مقایسه ویژگی‌های آن‌ها با نمونه‌های اولیه گروه طبقه‌بندی شوند.<sup>۲</sup> به عنوان مثال، نمونه اولیه ذخیره شده یک مجموعه از خطوط، اجازه تصمیم‌گیری سریع در مورد یک خط جدید را می‌دهد- آیا آن متعلق به مجموعه است؟ هیچ تابع به حد کافی واضح برای محاسبه خودکار مجموع وجود ندارد. قابلیت دسترسی پایین مجموع و قابلیت دسترسی بالای این نمونه‌های اولیه دارای پیامدهای مهمی در وظایفی است که شامل قضاوت مجموعه‌ها نسبت به مثال‌های زیر هستند:

1. Prototype Heuristics

۲. اطلاعات ذخیره شده در مورد نمونه‌های منحصر به فرد نیز به طبقه‌بندی کمک می‌کند.

۱. پیش‌بینی گروه (مثلاً احتمال اینکه گروه کارمند های بانک شامل لیندا به عنوان یک عضو باشد)؛
۲. قیمت‌گذاری بخشی از کالاهای عمومی یا خصوصی (مثلاً ارزش دلار شخصی برای نجات تعدادی معینی از پرنده‌گان مهاجر از غرق شدن در حوضچه‌های نفتی)؛
۳. ارزیابی جهانی تجربه گذشته که در طول زمان گسترش یافت (مثلاً نقص کلی یک روش درمانی در دنیاک)؛
۴. ارزیابی حمایتی که نمونه‌ای از مشاهدات برای یک فرضیه فراهم می‌کند (مثلاً احتمال اینکه یک نمونه از توب‌های رنگی از گلدان مشخص شده به جای دیگری کشیده شده باشد).

موضوعات قضاؤت در این کارها مجموعه‌ها یا گروه‌ها هستند و ویژگی‌های هدف یک ساختار منطقی مشترک دارند. ویژگی‌های گستردۀ<sup>۱</sup> توسط یک اصل کلی افزودن شرطی اداره می‌شوند، که به هر عنصر درون مجموعه دیکته می‌کند که به ارزش مجموع مقداری که بستگی به عناصر موجود دارد، اضافه کند. در موارد ساده، این ارزش افزودنی است: طول کلی مجموع خطوط در نگاره<sup>۲</sup> فقط مجموع طول جداگانه آن‌ها است. اما قاعده ترکیبی غیر افزودنی<sup>۳</sup> است (معمولًاً افزودنی اضافی<sup>۴</sup>). ویژگی‌های نمونه اولیه، گستردۀ نیستند—آن‌ها میانگین هستند، در حالی که گستردۀ مشابه مجموع هستند.

استدلال قبلی به این فرضیه منتهی می‌شود که وظایفی که نیازمند ارزیابی متغیرهای گستردۀ هستند، نسبتاً دشوار است و این واکنش‌های شهودی ممکن است با جایگزین کردن یک ویژگی از نمونه اولیه برای ویژگی هدف تعیین یافته ایجاد شوند. شیوه‌های اکتشافی نمونه اولیه شامل یک

۱. یک ویژگی گستردۀ است که دارای مقدار واقعی اختصاص داده شده به آن است، در حالی که مقدار یک ویژگی غیر گستردۀ (intensional) از مقادیر ویژگی‌های دیگر حاصل می‌شود. ویژگی‌های گستردۀ ایستا هستند؛ یعنی مقدار آن‌ها روندی نیست. (متجم)

2. Nonadditive

3. Subadditive

۴. اگر قضاؤت به طور یکنواخت به یک مقیاس اضافه (مانند شمارش اساسی تعداد پرنده‌گان) مربوط باشد، ساختار رسمی در ادبیات اندازه‌گیری به عنوان "ساختار گستردۀ "شناخته می‌شود. همچنین ممکن است ویژگی‌هایی وجود داشته باشد که قادر مقیاس افزایشی اساسی هستند، که در آن ساختار به عنوان "ساختار الحاقی مثبت" شناخته می‌شود. (لوک و همکاران، ۱۹۹۰)

ویژگی هدف هستند که گسترده است و یک ویژگی اکتشافی که مشخصه نمونه اولیه گروه است. روش‌های ابتکاری اولیه با دو تورش عمده مرتبط هستند، که تورش‌ها را تعمیم می‌دهند که در بخش قبل معرفی شدند:

۱. **نقض یکنواختی.** افزودن عناصر به یک مجموعه ممکن است به طور متوسط قضاوت متغیر هدف را کاهش دهد، برخلاف منطق متغیرهای گستردۀ قضاوت رایج مبنی بر اینکه لیندا احتمال کمتری دارد که یک کارمند بانک باشد تا اینکه یک فمینیست، این تورش را بیان می‌کند.
۲. **نادیده گرفتن گسترش<sup>۱</sup>**: چیزهای دیگری برابر هستند، افزایش در گسترش یک گروه ارزش ویژگی‌های گستردۀ را افزایش می‌دهد، اما ارزش ویژگی‌های نمونه اولیه خود را تغییر نمی‌دهد. غفلت آشکاری از نرخ‌های پایه حوزه‌های تخصصی سازی در قضاوت درباره تام دبليو یک مثال است.

مطالعاتی که دو تورش در زمینه‌های مختلف را بررسی کرده‌اند، در قسمت بعدی توضیح داده می‌شوند.

#### A. قیمت‌گذاری کالاها

قیمت یک مجموعه از کالاها متغیر گستردۀ است. اگر قیمت، به وسیله جذابیت یک عنصر نمونه اولیه از مجموعه ارزیابی شود، نقض یکنواختی و نادیده گرفتن گسترش پیش‌بینی می‌شود. نادیده گرفتن محدوده<sup>۲</sup>. نادیده گرفتن کامل یا تقریباً کامل گسترش اغلب در مطالعات تمایل به پرداخت برای کالاهای عمومی دیده شده است، جایی که این اثر "نادیده گرفتن محدوده" نامیده شده است. بهترین نمونه مطالعه ویلیام دسووسگس و همکاران (۱۹۹۳) است که در آن پاسخ‌دهندگان به تمایل خود برای مشارکت در جلوگیری از غرق شدن پرندگان مهاجر اشاره کردند. تعداد پرندگانی که نجات می‌یافتد برای نمونه‌های فرعی مختلف متفاوت بود. مبلغ تخمینی که خانوارها حاضر به پرداخت آن بودند، به ترتیب ۸۰ دلار، ۷۸ دلار و ۸۸ دلار برای نجات

1. Extension neglect

2. Scope neglect: نادیده گرفتن محدوده یک تورش شناختی است که زمانی اتفاق می‌افتد که ارزیابی یک مسئله با یک رابطه چندگانه با اندازه آن ارزش نداشته باشد. نادیده گرفتن محدوده نوع خاصی از نادیده گرفتن گسترش است. (متترجم)

۲۰۰۰ و ۲۰۰۰۰ پرنده بود. ویژگی هدف در این مورد تمایل به پرداخت (wtp<sup>۱</sup>) است، و ویژگی اکتشافی، به نظر می‌رسد احساسی مرتبط با تصویر یک پرنده در حال غرق شدن در نفت یا شاید تصویر یک پرنده که از غرق شدن نجات داده می‌شود، باشد (کامن و همکاران، ۱۹۹۹). فردیک و باروک فیشچف (۱۹۹۸)، نمایش‌های متعددی از قبیل نادیده گرفتن محدوده در مطالعات تمایل به پرداخت برای کالاهای عمومی را مورد بررسی قرار دادند. به عنوان مثال، کامن و نکتس<sup>۲</sup> دریافتند که پاسخ‌دهندگان نظرسنجی در تورنتو مایل به پرداخت تقریباً به همان اندازه برای پاکسازی دریاچه‌ها در منطقه کوچکی از اونتاریو یا پاکسازی تمام دریاچه‌ها در این استان هستند. (گزارش شده توسط کامن، ۱۹۸۶) نادیده گرفتن محدوده، موضوع مرکزی برای کاربرد روش ارزش‌گذاری مشروط (CVM) در ارزیابی ارزش اقتصادی کالاهای عمومی است و به شدت مورد بحث قرار گرفته است. (بینید برای مثال ریچارد کارسن، ۱۹۹۷) موافقان CVM آزمایش‌هایی را گزارش کرده‌اند که در آن‌ها حساسیت به محدوده وجود دارد، اما حتی این اثرات هم اکنون بسیار کوچک هستند تا منطق اقتصادی قیمت‌گذاری را ارضاء کنند. (دیاموند، ۱۹۹۶؛ کامن و همکاران، ۱۹۹۹)

نقض یکنواختی. لیست (۲۰۰۲) آزمایشی را گزارش کرد که نقض غله<sup>۳</sup> که هسه (۱۹۹۸) قبل از کار قیمت‌گذاری فرضی گزارش کرده بوده، در مجموعه بازار واقعی تأیید می‌کرد. در آزمایش لیست، تجار کارت‌های ورزشی، ارزش‌دهی به طور قابل توجهی بالاتر برای مجموعه‌ای از ۱۰ کارت ورزشی که با برچسب "ضرب سکه / شرایط نزدیک به ضرب سکه"<sup>۴</sup> نام‌گذاری شده بود، نسبت به به مجموعه‌ای که شامل همان ۱۰ کارت و سه کارت اضافی است که به عنوان "شرایط ضعیف"<sup>۵</sup> توصیف شده بود، داشتند. در یک سری آزمایش‌ها پیگیری، جاناتان الی و همکاران (۲۰۰۳)، نیز یک تفاوت مهم (که در اصل توسط هسه پیشنهاد شده است) بین قیمت‌هایی که مردم زمانی که تنها یکی از کالاهای را می‌بینند (ارزیابی جداگانه)، یا زمانی که هر دو کالا را همزمان (ارزیابی مشترک) قیمت‌گذاری می‌کنند، تأیید کرد. کالاهای مشابه آن‌هایی بودند که در آزمایش لیست به کار برده

1. Willing to pay

2. Knetsch

3. Dominance

4. Mint/ near mint condition"

5. Poor condition

می‌شدند. نقض پیش‌بینی شده غلبه در ارزیابی جداگانه، به خصوص برای شرکت کنندگان نسبتاً بی‌تجربه در بازار، مشاهده شد. این افراد به طور متوسط ۴۰۵ دلار برای مجموعه کوچکی از کارت‌ها و تنها ۱۸۲ دلار برای مجموعه بزرگ‌تر پیشنهاد دادند. نقض غلبه در شرایط ارزیابی مشترک کاملاً حذف شد، که در آن پیشنهادها برای مجموعه‌های کوچک و بزرگ به ترتیب ۲۸۹ و ۳۳۲ دلار بود. الی و همکاران (۲۰۰۳) اشاره کردند که به نظر می‌رسد که سیستم ۱ بر پاسخ‌ها در ارزیابی جداگانه غلبه دارد، در حالی که سیستم ۲ با قاعده غلبه زمانی که فرصتی برای انجام این کار وجود دارد، مطابقت دارد. تأثیر مشخصی از تجربه بازار وجود داشت، هم در این مطالعه و هم در مطالعه لیست (۲۰۰۲): پیشنهادهای تجار بسیار با تجربه نیز نقض یکنواختی در ارزیابی جداگانه را نشان دادند، اما تأثیر آن بسیار کوچک‌تر بود.

#### B. ارزیابی اپیزودهای گسترش یافته<sup>۱</sup>

مطلوبیت کلی<sup>۲</sup> یک تجربه که در طول زمان گسترش می‌یابد، یک ویژگی گسترده است (کامن ۱۹۹۴، کامن و همکاران ۱۹۹۷)، و مدت زمان این تجربه معیاری برای توسعه آن است. ویژگی نمونه اولیه متناظر، مطلوبیت تجربه شده مرتبط با لحظه نمایندگی این اپیزود است. همان‌طور که با جایگزینی ویژگی پیش‌بینی شد، ارزیابی‌های کلی این اپیزود در هر دو دوره زمانی، نادیده گرفتن و نقض یکنواختی را نشان می‌دهد.

**نادیده گرفتن مدت<sup>۳</sup>.**—در مطالعه‌ای که توسط ردلمیر و کامن (۱۹۹۶) شرح داده شد، بیماران تحت کلنوسکوبی، شدت درد را هر ۶۰ ثانیه گزارش کردند (نگاره ۹ را بینید)، و متعاقباً یک ارزیابی کلی از دردی را که متحمل شده بودند فراهم کردند. همبستگی ارزیابی‌های کلی با طول مدت روند (که از ۴ تا ۶۶ دقیقه در این مطالعه متغیر بود) ۰.۰۳ بود. از سوی دیگر ارزیابی‌های کلی ( $r=0.67$ ) با میانگین درد گزارش شده در دو نقطه زمانی همبسته بودند: زمانی که درد در اوچ<sup>۴</sup> خود بود، و درست قبل از اینکه روند پایان یابد. به عنوان مثال، بیمار A در نگاره ۹، ارزیابی منفی تری نسبت به بیمار B گزارش داد. الگوی مشابه نادیده گرفتن طول مدت و ارزیابی‌های

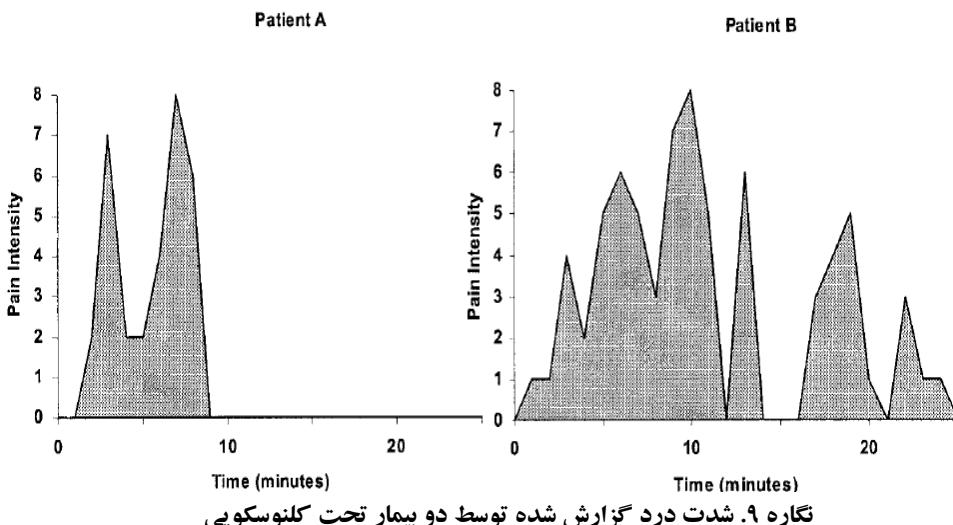
1. Evaluations of Extended Episodes

2. Global

3. Duration Neglect

4. Peak

اوج/پایان<sup>۱</sup> در دیگر مطالعات دیده شده است. (فردریکسون و کامن، ۱۹۹۳؛ کامن ۲۰۰۰) این نتایج با این فرضیه سازگار هستند که قسمت گسترش یافته (که می‌تواند یک مجموعه منظم از لحظه‌ها در نظر گرفته شود) به وسیله یک لحظه معمول از تجربه در حافظه نمایش داده می‌شود. نقض غلبه.— یک آزمایش بالینی تصادفی، به دنبال مطالعه کلنوسکوپی که در بالا شرح داده شد، هدایت شد. برای نیمی از بیماران، این ابزار بلافصله پس از پایان آزمایش بالینی حذف نشد. در عوض پژوهش حدود یک دقیقه صبر کرد و دستگاه را ثابت گذاشت. تجربه در طول دوره اضافی ناراحت کننده بود، اما روال تضمین کرد که کلنوسکوپی هرگز در درد شدید پایان نیافت. بیماران به طور قابل توجهی ارزیابی کلی مطلوب‌تر را در این شرایط آزمایشگاهی نسبت به شرایط کنترل گزارش کردند. (ردمیر و همکاران، ۲۰۰۳)



تگاره ۹. شدت درد گزارش شده توسط دو بیمار تحت کلنوسکوپی

نقض غلبه نیز در انتخاب‌ها تأیید شده است. کامن و همکاران (۱۹۹۳)، شرکت کنندگانی را در معرض دو تجربه فشار سرما قرار دادند، یکی با هر دست: یک اپیزود "کوتاه" (غوطه‌وری یک دست در دمای ۱۴ درجه سانتیگراد به مدت ۶۰ ثانیه)، و یک اپیزود "بلند" (اپیزود کوتاه، به اضافه ۳۰ ثانیه اضافی که در طی آن آب به تدریج به ۱۵ درجه سانتیگراد گرم می‌شد). زمانی که بعداً از آن‌ها پرسیده شد که کدامیک از این دو تجربه را ترجیح می‌دهند تکرار کنند، اکثریت قابل توجهی آزمایش طولانی را انتخاب کردند. این الگو از انتخاب‌ها، از قاعده اوج/پایان ارزیابی که پیش‌تر

1. Peak/End

توضیح داده شد، پیش‌بینی شده است. نقض مشابهی از غلبه، با صدای های ناخوشایند با بلندی و مدت متغیر مشاهده شد. (کامن، ۲۰۰۰) این نقض غلبه نشان می‌دهند که انتخاب‌های میان تجربیات آشنا، در یک فرآیند شهودی از "انتخاب با علاقه"<sup>۱</sup> انجام می‌شود. اپیزودهای گسترش یافته، در حافظه به وسیله لحظه معمول نمایش داده می‌شوند—و درجه مطلوبیت یا عدم مطلوبیت این اپیزود، به وسیله مطلوبیت در خاطر مانده آن لحظه غالب می‌شود (کامن، ۱۹۹۴). زمانی که یک گزینه انتخاب می‌شود، گزینه‌ای که با مطلوبیت بیشتر در خاطر مانده (بیشتر مورد علاقه) مرتبط است، انتخاب می‌شود. این نوع انتخاب، به احتمال زیاد به انتخاب‌هایی می‌رسد که مطلوبیت را به حد اکثر نمی‌رساند که در واقع تجربه خواهد شد. (کامن و همکاران، ۱۹۹۷)

### C. دیگر شیوه‌های اکتشافی نمونه اولیه

الگوی نتایج مشاهده شده در مطالعات متنوعی از شیوه‌های اکتشافی اولیه، نیاز به یک تفسیر یکپارچه را نشان می‌دهد و چالش مهمی را برای رفتارهایی که تنها با یک دامنه سروکار دارند، به وجود می‌آورد. تعدادی از نویسندهایان، تفاسیر رقابتی از نادیده گرفتن نرخ پایه پیشنهاد کرده‌اند (لدا کسمیدا و جان تویی، ۱۹۹۶؛ جاناتان کوهلر، ۱۹۹۶)، عدم حساسیت به محدوده در wtp (ریموند کپ، ۱۹۹۲) و نادیده گرفتن مدت (اریلی و لورنشتاین، ۲۰۰۰). به طور کلی هرچند این تفسیرها به یک کار خاص اختصاص دارند و به نمایش‌های نادیده گرفتن گسترش در سایر کارهایی که مورد بحث بوده‌اند، ادامه نمی‌دهند. در مقابل، محاسبه ارائه شده در اینجا (و با جزئیات وسیع‌تر توسط کامن و فدریک توسعه یافته است، ۲۰۰۲) به همان اندازه برای کارهای مختلف قابل اجرا است که به ارزیابی ویژگی هدف گستردۀ نیاز دارند.

مواردی که مورد بحث قرار گرفته‌اند، تنها تصاویر هستند، نه یک فهرست جامع از شیوه‌های اکتشافی نمونه. به عنوان مثال، همان شکل تفکر غیرگسترده توضیح می‌دهد که چرا تعداد سالانه تقریبی قتل‌ها در دیترویت دو برابر تخمین تعداد قتل‌ها در میشیگان است. (کامن و فدریک، ۲۰۰۲) همچنین توضیح می‌دهد که چرا پیش‌بینی کنندگان حرفه‌ای احتمال بالاتری را برای "زلزله در کالیفرنیا که موجب سیلی می‌شود که در آن بیش از ۱۰۰۰ نفر غرق خواهد شد"

---

1. Choosing by liking

نسبت به "سیل در جایی در ایالات متحده که در آن بیش از ۱۰۰۰ نفر غرق خواهند شد" اختصاص داده‌اند (تورسکی و کامن، ۱۹۸۳).

همان‌طور که این مثال‌ها نشان می‌دهند، هیچ دفاع تضمین شده علیه نقض یکنواخت وجود ندارد. یک پیش‌بینی کننده چگونه می‌تواند یک احتمال را برای سیل مرگبار تعیین کند (در زمان محدود) که هیچ زیرمجموعه از آن رویداد که محتمل‌تر باشد، وجود ندارد؟ به طور کلی، نتایج بررسی شده در این بخش، ناسازگاری عمیقی بین توانایی‌ها و قواعد عملیاتی قضاوت و انتخاب شهودی و استانداردهای هنجاری برای باورها و ترجیحات را نشان می‌دهد. منطق باور و انتخاب نیازمند ارزیابی دقیق متغیرهای گسترده است. در مقابل، تفکر شهودی، با نمونه‌های نمونه‌های اولیه عمل می‌کند که ابعاد نمونه‌های انفرادی را دارند و فاقد ابعاد گسترش هستند.

#### ۸. مرزهای تفکر شهودی<sup>۱</sup>

این قضاوت‌ها که مردم بیان می‌کنند، اعمالی که آن‌ها انجام می‌دهند، و اشتباهاتی که مرتکب می‌شوند، بستگی به نظارت و عملکرد اصلاحی سیستم ۲، و همچنین تصورات و گرایش‌های ایجاد شده توسط سیستم ۱ دارند. این بخش منتخبی از یافته‌ها و ایده‌های مربوط به عملکرد سیستم ۲ را مرور می‌کند. رفتار جزئی‌تر در کامن و فردیک (۲۰۰۲) و کامن (۲۰۰۳b) داده شده است. قضاوت‌ها و انتخاب‌ها معمولاً شهودی، نیازمند مهارت، فاقد مسئله و به صورت معقولی موفق هستند (کلین، ۱۹۹۸). رواج آثار محصور کننده، و نشانه‌های دیگر از پردازش سطحی مانند مسئله توب و چوب، نشان می‌دهد که افراد اغلب به سختی فکر نمی‌کنند و سیستم ۲ بر قضاوت خیلی راحت نظارت می‌کند. با این حال، در برخی موارد، نظارت سیستم ۲ یک خطای بالقوه را شناسایی خواهد کرد و تلاش برای اصلاح آن انجام خواهد شد. سؤال این بخش را می‌توان بر حسب قابلیت دسترسی فرموله کرد: چه زمانی تردیدها در مورد قضاوت‌های شهودی یک فرد به ذهن می‌رسد؟ پاسخ، طبق معمول در روان‌شناسی، فهرستی از عوامل مرتبط است.

تحقیقات نشان داده‌اند که توانایی اجتناب از اشتباهات قضاوت شهودی با فشار زمان مختل شده است (فایکوکن و همکاران، ۲۰۰۰)، با دلالت هم‌زمان در یک کار شناختی متفاوت

1. The Boundaries of Intuitive Thinking

(گلبرت، ۲۰۰۲، ۱۹۹۱، ۱۹۸۹)، با اجرای کار در عصر برای "مردم صبح" و "صبح برای" "مردم عصر" (گال، ۱۹۹۰) و به صورت شگفت‌انگیزی با داشتن حالت خوب (آلیس و همکاران ۱۹۸۸؛ هربرت بلس و همکاران، ۱۹۹۶). بالعکس، امکانات سیستم ۲ ارتباط مثبتی با هوش دارد (استانویچ و وست، ۲۰۰۲)، با توجه به این ویژگی که روانشناسان لقب "نیاز به شناخت" را دارند (که به طور تقریبی این است که آیا مردم به تفريح فکر می‌کنند) (الدر و لبوف، ۲۰۰۲)، و با قرارگرفتن در معرض تفکر آماری (ریچارد نیسبت و همکاران ۱۹۸۳، آگنولی و رنتز، ۱۹۸۹)

سؤال از شرایط دقیق که در آن از خطاهای شهود به احتمال زیاد جلوگیری می‌شود، علاقه روش شناسانه به روانشناسان است، زیرا برخی بحث‌ها در ادبیات در مورد خطاهای حسی شناختی هنگامی حل می‌شوند که این عامل در نظر گرفته شود (بینید کامن و فردیک، ۲۰۰۲؛ کامن، ۲۰۰۳). یکی از این موضوعات روش شناختی نیز که از اهمیت قابل توجهی برخوردار است:

این تمایز بین ارزیابی جداگانه و ارزیابی مشترک است. (۱۹۹۶، هسه)

برای مثال، در شرایط ارزیابی جداگانه مطالعه لیست از نقض غلبه، گروه‌های مختلفی از تجار بر دو مجموعه از کارت‌های بیس‌بال پیشنهاد دادند؛ در ارزیابی مشترک، هر تاجر هر دو مجموعه را هم‌زمان ارزیابی می‌کند. نتایج به شدت متفاوت بودند. نقض یک‌نواحی که در مقایسه بین گروه‌ها بسیار قابل توجه بودند، در شرایط ارزیابی مشترک حذف شدند. ظاهراً شرکت کنندگان در شرایط اخیر متوجه شدند که یکی از مجموعه‌های کالاها شامل دیگری بود، و بنابراین ارزش بیشتری داشت. هنگامی که آن‌ها رابطه غلبه را شناسایی کردند، شرکت کنندگان پیشنهادهای خود را برای پیروی از قاعده محدود کردند. این تصمیمات توسط سیستم ۲ میانجی‌گری می‌شوند. بنابراین، به نظر می‌رسد که دو حالت تمایز انتخاب وجود دارد: "انتخاب با علاقه" جذاب‌ترین گزینه را انتخاب می‌کند؛ "انتخاب با قاعده" با یک محدودیت صریح مطابقت دارد.

نظریه چشم‌انداز تمایز مشابهی بین حالت‌های انتخاب معرفی کرد (کامن و تورسکی، ۱۹۷۹). فرآیند عادی با انتخاب با علاقه مطابقت دارد: تصمیم‌گیرنده، هر شرط‌بندی را در مجموعه انتخابی ارزیابی می‌کند، سپس شرط‌بندی را با بالاترین مقدار انتخاب می‌کند. در نظریه چشم‌انداز، این

حال انتخاب می‌تواند منجر به انتخاب گزینه غالب شود.<sup>۱</sup> با این حال، این نظریه امکان انتخاب را به وسیله قاعده مطرح می‌کند: اگر یک گزینه به طور شفاف بر دیگری غالب باشد، تصمیم گیرنده گزینه غالب را بدون ارزیابی بیشتر انتخاب خواهد کرد. برای آزمایش این مدل، کامن و تورسکی (۱۹۸۶) یک جفت شرط‌بندی را که سه معیار را رعایت می‌کردند، ساختند: (۱) شرط‌بندی A مغلوب شرط‌بندی B است؛ (۲) مقدار نظریه چشم‌انداز B بالاتر از مقدار A بود؛ (۳) شرط‌بندی A پیچیده بود و ارتباط غلبه فقط پس از گروه‌بندی نتایج مشخص شد. همان‌طور که از نتایج محصور کنندگی دیگر انتظار می‌رفت، اکثر شرکت کنندگان در این آزمایش، شرط‌بندی را همان‌طور که در ابتدا فرموله شده، ارزیابی کردند، موفق به شناسایی رابطه بین آن‌ها نشدند، گزینه‌ای را که آن‌ها بیشتر دوست داشتند انتخاب کرده و نقض پیش‌بینی شده غلبه را نشان دادند.

آزمایش فشار سرما که پیش‌تر توضیح داده شد (کامن و همکاران، ۱۹۹۳) مشابه مطالعه غلبه غیرشفاف است که کامن و تورسکی (۱۹۸۶) گزارش دادند. اکثربت قابل توجهی از شرکت کنندگان غلبه را با انتخاب مستقیم و به ظاهر شفاف بین تجربیات فشار سرما نقض کردند. با این حال، بیانیه‌های پس از آزمایش نشان داد که غلبه در واقع شفاف نبود. شرکت کنندگان در این آزمایش متوجه نشدند که اپیزود طولانی، یک اپیزود کوتاه را شامل می‌شود، اگرچه متوجه شدند که اپیزودها در طول مدت زمان متفاوت بودند. از آنجا که آن‌ها نتوانستند تشخیص دهند که یک گزینه بر دیگری غلبه دارد، اکثربت شرکت کنندگان تصمیم گرفتند مانند مردم که به طور مشترک انجام می‌دهند زمانی که آن‌ها یک تجربه را انتخاب می‌کنند تا تکرار شود: آن‌ها "با علاقه" را انتخاب کردند، گزینه‌ای را انتخاب کردند که مطلوبیت بالاتری در خاطرšان داشت و در نتیجه موافقت کرد تا خود را به یک دوره درد غیرضروری تبدیل کنند (کامن، ۱۹۹۴؛ کامن و همکاران، ۱۹۹۷).

الگوی پیچیده نتایج در مطالعات غلبه در طرح ارزیابی مشترک، سه نتیجه‌گیری کلی را نشان می‌دهد: (۱) انتخاب‌هایی که توسط قواعد منطقی اداره می‌شوند وجود دارند، اما (۲) این انتخاب‌ها به شرایط غیرمعمول محدود می‌شوند، و (۳) فعال کردن این قواعد به عوامل توجه و قابلیت

۱. نظریه چشم‌انداز تجمعی (کامن و تورسکی، ۱۹۹۹) فاقد این ویژگی است.

دسترسی بستگی دارد. این حقیقت که سیستم ۲ قاعده سلطه را می‌داند و می‌خواهد از آن اطاعت کند، فقط تضمین می‌کند که اگر یک نقض بالقوه به صورت صریح کشف شود، قاعده دنبال خواهد شد.

سیستم ۲ قابلیت تصحیح خطاهای دیگر را علاوه بر نقض غلبه دارد. به طور خاص، جایگزینی یک ویژگی برای دیگری در قضاوت به ناچار منجر به خطا در وزن‌هایی که به منابع مختلف اطلاعات تخصیص داده می‌شود، خواهد شد—این می‌توانست—حداقل در اصل—کشف و تصحیح شود. به عنوان مثال، یکی از شرکت کنندگان در مطالعه تام دبليو (بینید شکل ۸a) می‌توانست به شکل زیر استدلال کند: "تام دبليو به نظر می‌رسد بسیار شیوه یک دانشجوی علم کتابداری است، اما تعداد کمی از آن‌ها وجود دارد. بنابراین باید تصور من از احتمال را به سمت پایین تنظیم کنم." اگرچه این سطح از استدلال نباید فراتر از دسترسی دانشجویان فارغ‌التحصیل باشد که به سؤال تام دبليو پاسخ دادند، سؤالی که در شکل ۸ نشان داده شد، نشان می‌دهد که تعداد کمی از این پاسخگویان ایده تنظیم پیش‌بینی‌های خود برای اجازه دادن به نرخ‌های پایه مختلف نتایج جایگزین را داشتند. توضیح این نتیجه از نظر قابلیت دسترسی صریح است: آزمایش هیچ نشانه صریحی برای ارتباط نرخ‌های پایه ارائه نکرده است.

اطلاعات نرخ پایه به طور کامل در آزمایش‌هایی که نشانه‌های قوی‌تر را ارائه می‌داد، نادیده گرفته نشده بود، اگرچه اثرات این متغیر به طور پیوسته نسبت به تأثیر اطلاعات خاص مورد نظر، بسیار کوچک بودند. (جاناتان ایوانز و همکاران، ۲۰۰۲) شواهد مطالعات متعدد نتایج زیر را تأیید می‌کند: (۱) احتمال اینکه موضوع یک اشتباه وزن دهی از برخی جنبه‌های اطلاعات را شناسایی کند، بستگی به بر جستگی نشانه‌ها در ارتباط با این عامل دارد؛ (۲) اگر یک اشتباه وزن دهی تشخیص داده شود، تلاشی برای اصلاح آن وجود خواهد داشت؛ (۳) اصلاح به احتمال زیاد کافی نیست، و بنابراین قضاوت نهایی به احتمال زیاد در اثر شهودی اولیه ثبیت خواهد شد. (گرچن

چیمن و جانسون، ۲۰۰۲)

اقتصاددانان ممکن است با تأکید بر نشانه‌های بر جسته و فقدان مشوق‌های مالی از فهرست عوامل اصلی که بر کیفیت تصمیمات و قضاوت تأثیر می‌گذارند، مورد توجه قرار گیرند. با این حال، این ادعا که خطرات بالا، انحرافات از عقلاتیت را حذف می‌کند، توسط بررسی دقیق شواهد

تجربی پشتیبانی نمی‌شود (کمرر و روین، ۱۹۹۹). ادبیات در حال رشد از تحقیقات میدانی و آزمایش‌های میدانی، اشتباهات عظیم و سیستماتیک را در برخی از تصمیمات مهم مالی که مردم می‌گیرند، مستند کرده است، از جمله انتخاب سرمایه‌گذاری (براد م. باربر و ترنس ادان، ۲۰۰۰؛ بنارتزی و تالر، ۲۰۰۱)، و اقدامات در بازار املاک و مستغلات (دیوید گنسو و کریستوفر میر، ۲۰۰۱). مقاله روزانه شواهد بیشتری از تصمیمات ضعیف با نتایج بزرگ ارائه می‌دهد.

تحلیل حاضر به توضیح این مسئله کمک می‌کند که چرا اثرات انگیزه‌ها نه بزرگ و نه قوی هستند. مخاطرات بالا قطعاً میزان توجه و تلاشی که افراد در تصمیمات خود سرمایه‌گذاری می‌کنند، افزایش می‌دهد. اما توجه و تلاش توسط خودشان، عقلانیت را خریداری نمی‌کنند یا تصمیمات خوب را تضمین نمی‌کنند. به طور خاص، تلاش شناختی که در تقویت یک تصمیم صرف شده است، کیفیت آن را بهبود نخواهد بخشید، و شواهد حاکی از آن هستند که سهم زمان و تلاش اختصاص داده شده به این افزایش ممکن است زمانی افزایش یابد که خطرات بالا باشد. (جنیفر لرنر و فیلیپ تتلک، ۱۹۹۹) تلاش و تمرکز احتمالاً یک مجموعه کامل از ملاحظات را به ذهن خواهد آورد، اما گسترش ممکن است یک تصمیم پایینی داشته باشد مگر اینکه وزن دهی ملاحظات ثانویه به طور مناسب پایین باشد. در برخی موارد—از جمله وظایفی که نیاز به پیش‌بینی سلیقه‌های آینده یک فرد دارند—تلاش شناختی بیش از حد، کیفیت عملکرد را کاهش می‌دهد. (ویلسون و جاناتان، ۱۹۹۱) کلین (۲۰۰۳) استدلال کرده است که موقعیت‌های دیگری وجود دارند که در آن تصمیم‌گیرندگان ماهر، زمانی که به درک شهودی خود اعتماد می‌کنند بهتر از زمانی که تجزیه و تحلیل دقیق به کار می‌گیرند، عمل می‌کنند.

## ۹. نکات نتیجه‌گیری

نظریه اقتصادی مدل عامل عقلایی به زبان رفتار کنونی توضیح داده خواهد شد، همان‌طور که دارای یک سیستم شناختی واحد است که توانایی منطقی یک سیستم بی‌عیب و نقص ۲ و هزینه‌های محاسباتی پایین سیستم ۱ را دارد. نظریه‌های اقتصاد رفتاری به طور کلی معماری ابتدایی مدل عقلایی را حفظ کرده‌اند و فرضیاتی در مورد محدودیت‌های شناختی طراحی کرده‌اند که برای توضیح بی‌قاعده‌گی‌های خاص طراحی شده‌اند. به عنوان مثال، عامل ممکن است عقلایی باشد، به جز برای تنزیل به طور اغراق‌آمیز، ارزیابی نتایج به عنوان تغییرات، و یا تمایل به پرس برای نتیجه‌گیری.

مدل نماینده که در اینجا ارائه شده است، معماری متفاوتی دارد که برای ترجمه به زبان نظری علم اقتصاد ممکن است مشکل‌تر باشد. ایده‌های اصلی رفتار کنونی، ساختار دو سیستم، نقش بزرگ سیستم ۱ و وابستگی به شرایط نهایی هستند که به وسیله مفهوم قابلیت دسترسی به آن اشاره می‌شود. مشخصه مرکزی عاملین این نیست که آن‌ها به طور ضعیف استدلال می‌کنند بلکه این است که اغلب به طور شهودی عمل می‌کنند. و رفتار این عاملین با آنچه که آن‌ها قادر به محاسبه آن هستند هدایت نمی‌شود، بلکه با آنچه در یک لحظه خاص اتفاق می‌افتد هدایت می‌شود.

این پیشنهادها سؤالات اکتشافی را پیشنهاد می‌کنند که ممکن است سعی در پیش‌بینی یا توضیح رفتار در یک محیط خاص را داشته باشند: "چه چیزی باعث می‌شود یک عامل انگیزشی برای انجام این کار وسوسه شود؟" "کدام نوع کنش در این وضعیت طبیعی تر به نظر می‌رسد؟" پاسخ به این سؤالات اغلب قضاوت و یا نوع کنش را که بیشتر مردم جذب خواهند شد، مشخص خواهد کرد. برای مثال، طبیعی‌تر است که به گروهی از غریبه‌ها در یک جهت خاص بپیوندد تا از یک مقصد متضاد استفاده کنید. با این حال، دیدگاه دو سیستم همچنین نشان می‌دهد که سؤالات دیگری باید مطرح شوند: "آیا به طور شهودی یک قضاوت جذاب و یا یک نوع کنش در تعارض با قاعده‌ای است که عامل نماینده تأیید می‌کند؟" اگر پاسخ به این سؤال مثبت باشد، پس "قدرت احتمال دارد در موقعیتی قرار بگیرد که قاعده مربوطه به موقع به ذهن متبار شود تا شهود را رد کند؟" البته، این حالت تجزیه و تحلیل نیز برای تفاوت‌های بین افراد و بین گروه‌ها اجازه می‌دهد. آنچه که در یک وضعیت داده شده طبیعی و شهودی است، برای همه یکسان نیست: تجربیات فرهنگی متفاوت، از شهود مختلف درباره معنای موقعیت طرفداری می‌کنند و رفتارهای جدید، به عنوان مهارت‌های به دست آمده شهودی می‌شوند. حتی زمانی که این پیچیدگی‌ها به حساب می‌آیند، این رویکرد برای درک و پیش‌بینی رفتاری که در اینجا نشان داده شده برای کاربرد، ساده و آسان است، و به احتمال زیاد، فرضیاتی ارائه می‌دهد که به طور کلی قابل قبول و اغلب شگفت‌انگیز هستند. منشأ این رویکرد، یک سنت فکری مهم در روانشناسی است که بر "قدرت موقعیت"<sup>۱</sup> تأکید کرده است. (الی روس و نیسبت، ۱۹۹۱)

1. The power of the situation

رفتار فعلی چندین موضوع را توسعه داده است: شهود و استدلال راههای جایگزین برای حل مشکلات هستند، که شهود مشابه ادراک است، که افراد گاهی اوقات به یک سؤال سخت با جایگزینی یک سؤال ساده پاسخ می‌دهند، که پردازش اطلاعات غالب سطحی است، که این دسته‌بندی‌ها توسط نمونه‌های اولیه نشان داده می‌شوند. وقتی آموس تورسکی و من کار مشترکمان را در سال ۱۹۶۹ شروع کردیم، همه این ویژگی‌های سیستم شناختی در ذهن ما بودند، و اکثر آن‌ها قبل از شروع انقلاب شناختی در روانشناسی در دهه ۱۹۵۰ مورد توجه قرار گرفت. بیشتر پیشرفت‌های اخیر، نقش مرکزی را در احساس برقرار کرده‌اند، که در دیدگاه شهودی که در اینجا ارائه شده است، گنجانده شده است. یافته‌ها در مورد نقش خوش‌بینی در ریسک‌پذیری، تأثیرات احساسات بر وزن‌های تصمیم‌گیری، نقش ترس در پیش‌بینی آسیب، و نقش دوست داشتن و تغیر در پیش‌بینی‌های واقعی -- همگی نشان می‌دهند که جدایی سنتی بین باور و ترجیحات در تحلیل تصمیم‌گیری از نظر روان‌شناختی غیرواقعی است.

استفاده از روانشناسی فهم مشترک از عامل شهودی در مدل‌های اقتصادی، چالش‌های دشواری را به‌ویژه برای نظریه‌پردازان رسمی به وجود خواهد آورد. با این حال، این دلگرم‌کننده است که توجه کنیم که چالش ایجاد اولین موج یافته‌های روان‌شناختی در اقتصاد، ۲۰ سال پیش ترسناک‌تر به نظر می‌رسید، و این چالش با موفقیت چشمگیری رو برو شده است.