ეკონომიკური შეფასების ტიპური შეცდომა -

Typical error of economic evaluation - Типичная ошибка экономической оценки

აზროვნების ილუზია, რომელიც ეკონომიკურ-ფინანსური **შეფასების** ვითარებაში ხდება. მაგ., ცდისპირს აღუწერენ 2 ვითარებას [დ. კანემანი, ა. ტვერსკი]:

I. თქვენ გადაწყვეტილი გქონდათ კონცერტზე შესვლა, რომლის ბილეთი 10 დოლარი ღირს. თეატრის სალაროსთან აღმოაჩინეთ, რომ გზაში დაგკარგვიათ 10-დოლარიანი. ამის მიუხედავად იყიდით თუ არა ბილეთს?

II. თქვენ ნაყიდი გქონდათ კონცერტის 10-დოლარიანი ბილეთი. თეატრთან აღმოაჩინეთ, რომ ბილეთი გზაში დაგკარგვიათ; ამის მიუხედავად იყიდით თუ არა ახალ ბილეთს, რათა კონცერტს მაინც დაესწროთ?

ცხადია, რომ ფინანსურად I და II ვითარება ტოლფასია – 10 დოლარის ზარალია. მაგრამ I ვითარებაში თითქმის 2-ჯერ მეტმა ცდისპირმა (88 %) თქვა „კი", ვიდრე II-ში (აშშ-ში).

ეშტშ-ების შესწავლას დიდი მნიშვნელობა აქვს რეკლამის, საზოგადოდ მარკეტინგის ფსიქოლოგიისთვის. ამიტომ დ. კანემანსა და ა. ტვერსკის ნობელის პრემია მიანიჭეს ეკონომიკაში (ერთადერთი შემთხვევა, რომ ფსიქოლოგებმა ნობელის პრემია მიიღეს).