



Részlet Barry Schwartz „A választás paradoxona” című könyvből

Képzelve el, hogy ön orvos, és egy ázsiai faluban dolgozik, ahol egy életveszélyes betegséget hatszáz ember kapott meg. Két lehetséges kezelés létezik.

Ha az A kezelést választja, meg fog menteni pontosan kétszáz embert. Ha a B kezelést választja, akkor van egyharmad esély arra, hogy mind a hatszáz embert megmentse és kétharmad arra, hogy nem fog megmenteni senkit. Melyik kezelést választja, A-t vagy B-t?

A válaszolók többsége az A kezelést választotta. Jobban szeretnék biztosan határozott számú életet megmenteni, minthogy megkockáztassák, hogy senkit se mentsenek meg.

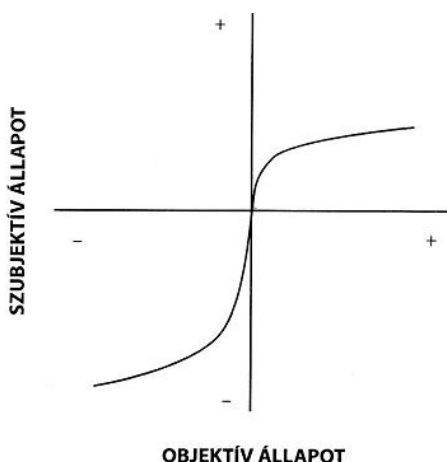
Most nézzük meg egy másik nézőpontból a problémát:

Ön egy ázsiai faluban dolgozó orvos, és hatszáz ember egy életveszélyes betegséget kapott meg. Két lehetséges kezelés létezik. Ha a C kezelést választja, pontosan négyszáz ember fog meghalni. Ha a D kezelést választja, akkor egyharmad az esélye annak, hogy senki sem fog meghalni, és kétharmad az esélye, hogy mindenki meghal. Melyik kezelést választja, C-t vagy D-t?

Most a válaszadók többsége a D kezelést választotta. Ők inkább megkockáztatnák, hogy mindenkit elveszítsenek, minthogy elfogadják négyszáz ember halálát.

Meglehetősen általános elvnek tűnik, hogy az alternatívák közötti döntéshozatalban, ami bizonyos mennyiségű kockázattal vagy bizonytalansággal jár, jobban kedveljük a kicsi, biztos hasznot nyújtót, mint a nagyobb bizonytalanságot. Legtöbbünk például egy biztos 100 dolláros nyereséget fog választani egy érmefeldobással szemben (50%-os esély), ahol 200 dollárt nyerhetünk, vagy semmit.

Amikor a lehetőségek veszteségekkel is járnak, akkor egy nagy veszteséget fogunk kockáztatni, hogy elkerüljük a kisebbet. Ha például érmefeldobással 200 dollárt veszíthetünk, vagy semmit, akkor inkább ezt választjuk, mint a biztos 100 dolláros veszteséget.



Ha vetünk egy pillantást a grafikonra, látni fogjuk, hogy lélektanilag nem fogja kétszer olyan jól érezni magát 200 dollárral a zsebében, mint ahogy a 100 dollárral érezné. Körülbelül 1,7-szer fogja magát jobban érezni. Tehát, hogy pszichológiailag érékelhetőbbé tegyem a szerencsejátékot, körülbelül 240 dollárt kellene felajánlani önnek, ha fej lesz. Kahneman és Tversky rámutatnak, hogy az emberek hajlamosak arra, hogy elkerüljék a kockázatvállalást – „kockázatkerülők” –, amikor potenciális hasznok, illetve potenciális pozitív eredmények között döntenek.

Vegyük észre, hogy a görbe az elején meredeken esik, azután fokozatosan kiegyenlítődik. Ez kifejezi, hogy mit neveznek „a veszteségek csökkenő határáldozatának”. Elveszíteni az első 100 dollárt jobban fáj, mint elveszíteni a második 100 dollárt. Habár elveszíteni 200 dollárt, tárgyilagosan kétszer annyira lehet rossz, mint elveszíteni 100 dollárt, de szubjektíven ez nem kétszer olyan rossz. Ez azt jelenti, hogy kockázatot vállalni azért, hogy elkerüljük a veszteséget eléggé jó dolog. Így ahogy Kahneman és Tversky kimutatták, az emberek kockázatot vállalnak a potenciális veszteségek tartományában, itt „kockázatkeresők”.

A grafikonnak van egy másik jellemzője, amit érdemes megjegyezni: a grafikon veszteségoldala sokkal meredekebb, mint a haszonoldala. 100 dollár elvesztése a negativitás érzését hozza elő, ami élénkebb a haszon diadalmáporánál. Néhány kutatás kimutatta, hogy a veszteségeknek több mint kétszer annyi a pszichológiai befolyása, mint a vele egyenértékű haszonnak. Tény, hogy mindannyian utálunk veszíteni, amit Kahneman és Tversky „veszteségkerülésnek” nevez.