

Детерминанты принятия финансовых решений в ракурсе временного ограничения.

Научный руководитель – Тюков Анатолий Александрович

Ижболдин Максим Павлович

Студент (бакалавр)

Московский городской педагогический университет, Институт психологии, социологии и социальных отношений, Москва, Россия

E-mail: d.t.1983@inbox.ru

Каждый человек на протяжении всей своей жизни принимает решения, по возможности отсеивая иллюзии и большое количество шума в информации, с учетом предположительности, рискованности построения предмета [2]. Выбор решения основывается на том, что человек считает для себя субъективно полезным, и это сочетается с экономическим понятием субъективной полезности, подразумевающей ценность того или иного решения, товара. Объяснением выбора при принятии решений занимается современное междисциплинарное направление в науке - нейроэкономика, объединившая психологию, нейробиологию и экономическую теорию [1], проводя исследования экономического поведения людей при одновременном обследовании головного мозга, изучая механизмы принятия решений на разных уровнях, так как поведение программируется как генами, нейронами мозга, так и социальными процессами. Существует достаточно много авторов, которые считают, что присутствуют быстрые процессы принятия решений и более рациональные (например, 6). Эмоциональная система характеризуется быстрым, адекватным решением, рациональная - оптимальным выбором при более длительном временном отрезке. При этом существует сложный обмен между этими системами [5].

Классические экономические модели строятся на предположении о том, что люди рациональны и эгоистичны. Между тем эксперименты позволяют сделать различные выводы. Каноническим примером является активно разрабатываемая в нейроэкономике "Ultimatum game", где один игрок предлагает разделение денежной суммы между собой и вторым игроком, который может принять предложение либо отклонить (тогда оба игрока ничего не получают). Экспериментальные исследования с использованием экономической игры "Ultimatum game" [3] демонстрируют возникающие предпочтения в отношениях, основываясь на том, что отклонение несправедливого предложения может обуславливаться негативными эмоциями. Большое количество жизненных ситуаций имеют ограничения времени, связанное с ними, особенно при финансовом принятии решений, подчеркивая повышенную актуальность исследований. Социальные предпочтения справедливости с эмоциональной реакцией могут вызывать желание наказать предлагающего отказом, что, однако, может исчезать с течением времени [7]. Одновременно исследователи замечают, что при реальных жизненных взаимодействиях когнитивная обработка последствий решения, озабоченность репутацией обычно вызывают существенную деформацию первоначального решения [4]. Учитывая высокую значимость, с учетом неисследованности, данная тематика вызывает особый научный интерес.

Субъекты проведенного исследования представляли в качестве игроков-ответчиков в "Ultimatum game" в условиях временного ограничения и его отсутствия (в каждой группе N=35). Обнаружено, что в ситуации, не связанной с временным ограничением, игроки отвергали несправедливые предложения; в ситуации с временным ограничением игроки значительно чаще отклоняли несправедливые предложения. Эти результаты могут интерпретироваться с учетом того, что аффективная система принятия решения увеличивает

количество отклонений несправедливого предложения, фиксируя влияние эмоциональной составляющей справедливости на принятие финансового решения.

Перспективное изучение влияния временного ограничения на принятие решения в ситуации денежного распределения с последующим выявлением динамики основополагающих процессов представляется важным, находя применение во многих сферах нашей жизни, осуществляя качественный прорыв на пути к пониманию детерминант экономических решений.

Источники и литература

- 1) Ключарев В. А., Шмидс А., Шестакова А. Н. Нейроэкономика: нейробиология принятия решения // Экспериментальная психология. 2011. Т. 4. № 2. С. 14–35
- 2) Ухтомский А.А. Доминанта-СПб.: Питер, 2002.
- 3) Camerer C. Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction. Princeton Univ Press, Princeton.2003. 722 p.
- 4) Hashimoto H., Li Y., Yamagishi T. Beliefs and preferences in cultural agents and cultural game players // Asian Journal of Social Psychology. 2011. Vol.14. p.140–147.
- 5) Kahneman D. Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics // Amer Econ Rev. 2003. Vol. 93. p.1449-1475.
- 6) Lieberman M.D. Social cognitive neuroscience: A review of core processes //Annu Rev Psychol. 2007. Vol.58. p.259-289.
- 7) Oechssler, Jorg; Roeder, Andreas; Schmitz, Patrick W. Cooling Off in Negotiations: Does it Work? //Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2015. Vol.172. p. 565–588.