

**[U+FFFF] Различия в механизмах принятия решения в условиях риска и неопределенности на основе поведенческих и нейроэкономических исследований**

**Научный руководитель – Солодухина Анна Владимировна**

*Богданова Анна Александровна*

*Студент (магистр)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра прикладной институциональной экономики, Москва, Россия

*E-mail: anna-bogdanova13@ya.ru*

В настоящее время активно развивается нейроэкономическое направление в экономической науке. Постулаты неоклассической экономической теории удобны для создания моделей выбора экономических агентов, однако они не отвечают действительности, в следствие чего прогнозирование реального поведения индивидов на основе неоклассических моделей невозможно. В свою очередь поведенческие теории экономической науки в большинстве своем основываются на выводах экспериментов, которые смоделированы на специфических предпосылках [1]. Таким образом, результаты поведенческих исследований требуют подтверждений, которые способен предоставить нейроэкономический подход [2].

Особое место в экономической науке занимает тема принятия решений в условиях риска и неопределенности. В неоклассической экономической теории предполагается, что вероятности исходов событий известны, функция ожидаемой полезности фон Неймана-Моргенштерна имеет линейный вид, а ее вычисление возможно на основе ряда аксиом [3]. Но в реальных экономических условиях вероятности исходов событий неопределенны, о поведение экономических агентов не соответствует аксиоматике рациональных предпочтений. Результаты поведенческих экспериментов должны быть проверены на отсутствие случайных отклонений и незакономерных искажений по причине лабораторных условий. Это может обеспечить нейроэкономический подход, в рамках которого возможно показать, какие процессы - сознательные или эмоциональные - преобладают в том или ином случае [4,5,6].

В неоклассической экономической теории условия риска и неопределенности не разделены, а поведение индивидов считается эквивалентным. В поведенческой экономике данные условия уже разделяются, однако не установлено четкой связи между поведением экономических агентов в этих условиях [7,8,9]. Нейроэкономический подход позволяет подтвердить или опровергнуть разграничение риска и неопределенности и понять причины отклонений от рационального поведения и то, какие факторы непосредственно влияют на решения индивидов [10,11,12].

\*\*\*

Исследование показало, что очевидные различия в поведении экономических агентов в условии риска и в условии неопределенности подтверждаются поведенческими экспериментами и рядом нейроэкономических исследований, однако существуют исследования, ставящие под вопрос значимость различий в восприятии риска и неопределенности и противоречащие результатам предыдущих экспериментов. Разрешить данный конфликт способны следующие повторные и специфицированные нейроэкономические исследования. В работе была предложена модификация нейроэкономического эксперимента на выявление различий в поведении индивидов в рассматриваемых условиях с учётом разделения участников эксперимента по гендерному признаку.

### Источники и литература

- 1) Stiglitz J. E., Rothschild M. Increasing risk: I. a definition. // Journal of Economic Theory. 1970. 2(3). pp. 225–243.
- 2) Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics. // Journal of Economic Literature. 2005. 43(1). pp. 17.
- 3) von Neumann J., Morgenstern O. // Theory of Games and Economic Behavior, 1944.
- 4) Shiffrin R. M., Schneider W. Controlled and automatic human information processing: II Perceptual learning, automatic attending and a general theory. // Psychological Review. 1977. 84:2. pp. 127-190.
- 5) Damasio A. R. Descartes' error : Emotion, reason, and the human brain. // New York: G.P. Putnam, 1994.
- 6) Loewenstein G, O'Donoghue T. Animal spirits: Affective and deliberative processes in economic behavior. 2004.
- 7) Tversky A., Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. // Science. 1974. 185. pp. 1124-1131.
- 8) Kahneman, D., Tversky, A. Subjective probability: A judgment of representativeness. // Cognitive Psychology. 1972. 3(3). pp. 430-454.
- 9) Tversky, A., Kahneman, D. Availability: A heuristic for judging frequency and probability. // Cognitive Psychology. 1973. 5 (2). pp. 207–232.
- 10) Hsu M., Bhatt M., Adolphs R., Tranel D., Camerer C.F. Neural systems responding to degrees of uncertainty in human decision-making. // Science. 2005. 310(16). pp. 80–83.
- 11) Tom S.M., Fox C.R., Trepel C., Poldrack R.A. The neural basis of loss aversion in decision-making under risk. // Science. 2007. 315(5). pp. 15–18.
- 12) Levy I., Snell J., Nelson A. J., Rustichini A., Glimcher P. W. Neural Representation of Subjective Value Under Risk and Ambiguity. // Journal of Neurophysiology. 2010. 103(2). pp. 1036-1047.