В экономических исследованиях часто предполагают, что людьми движут в первую очередь материальные интересы, и они принимают решения рационально. Считается, что они оценивают экономическую ситуацию и последствия своих действий путем переработки доступной информации в соответствии со стандартными принципами статистики. Этот подход был аксиоматически сформулирован в так называемой теории ожидаемой полезности, преобладающей экономической теории принятия решений в условиях неопределенности.

В психологии вообще и в когнитивной психологии в частности преобладает взгляд на человека как на систему, кодирующую и интерпретирующую доступную информацию сознательным образом, но для которой другие менее осознанные факторы также управляют решениями в интерактивном процессе. Эти элементы включают восприятие, ментальные модели для интерпретации конкретных ситуаций, эмоции, установки и воспоминания о предыдущих решениях и их последствиях.

В обширных исследованиях человеческого поведения, основанных на опросах и экспериментах, Дэниел Канеман и другие психологи поставили под вопрос предположение об экономической рациональности в некоторых ситуациях принятия решений. Оказывается, что реальный человек, принимая решение, часто не оценивает неопределенные события в соответствии с законами вероятности и не поступает в соответствии с теорией максимизации ожидаемой полезности.

В серии исследований Канеман – в сотрудничестве с покойным Амосом Тверски (Amos Tversky) показал, что люди не способны полностью анализировать сложную ситуацию и принимать решение, если будущие последствия неопределенны. При таких обстоятельствах они полагаются на эвристические упрощения (heuristic shortcuts) и практические приемы (rules of thumb). Фундаментальное отклонение (bias) такого рода прекрасно иллюстрируют данные собственных экспериментов Канемана и Тверски о том, как люди оценивают случайные события. Большинство участников экспериментов оценивают вероятности одинаково и в случае большой выборки, и в случае маленькой, не учитывая, что неопределенность относительно средних значений радикально уменьшается с размером выборки. Таким образом, люди, по-видимому, придерживаются закона малых чисел, не принимая во внимание закон больших чисел из теории вероятностей. В известном эксперименте участники расценивали как равновероятные события, что и в большом родильном доме, и в маленьком отделении больницы в какой-то день 60 процентов родившихся окажутся мальчиками.

Аналогично, инвестор может решить, что фондовый менеджер (fund manager), который в течение двух лет показывал результаты выше среднего, обладает компетентностью также выше среднего – в то время, как с точки зрения статистики это не так. Такая близорукость в интерпретации данных может хорошо объяснять различные феномены на финансовых рынках, которые не поддаются объяснению с помощью обычных моделей, например, необъяснимо большие флуктуации на фондовых рынках. Соответственно, в финансовой экономике возникло быстро развивающееся направление поведенческих финансов, применяющее методы психологии.

Еще один тип упрощенных суждений (another rule of thumb) касается репрезентативности. Канеман и Тверски провели эксперимент, в котором участников просили на основании некоторого описания отнести людей к категории «продавец» или «член парламента». Когда про случайно выбранного человека было сказано, что он интересуется политикой и участвует в дебатах, большинство участников эксперимента подумали, что это член парламента – несмотря на то, что в популяции присутствует значительно бОльшая доля продавцов, и это увеличивает вероятность, что это продавец.

Канеман показал, что в ситуациях неопределенности суждения людей основаны на упрощенных приемах, которые систематически противоречат фундаментальным положениям теории вероятностей. Его самый важный результат, однако, касается принятия решений при неопределенности. Удивительное наблюдение состоит в том, что люди намного более чувствительны к тому, как результат их действий отклоняется от некоторой точки отсчета (часто это *status quo*), чем к абсолютному значению результата. Имея дело с последовательностью решений в условиях риска, люди оценивают выигрыши и проигрыши от каждого решения изолированно, а не результат в целом. Более того, большинство людей более чувствительны к потерям (относительно точки отсчета), чем к выигрышам того же размера. Всё это противоречит теории максимизации ожидаемой полезности.

Помимо критики, Канеман и Тверски разработали альтернативную теорию принятия решений при неопределенности, известную как теория перспектив (prospect theory). Эта теория и ее обобщения дают лучшие объяснения таким аномалиям, как склонность подписываться на дорогостоящие небольшие страховки for appliances; готовность совершить долгую поездку и купить какую-то мелочь со скидкой, но нежелание сэкономить на дорогой покупке, или отказ снизить уровень потребления при уменьшении дохода.