



در روزنامه شرق به چاپ رسید می‌تواند رمزگشای نگاه رفتارگرایانه در مقایسه با نگاه عقل گرایانه باشد:

مجموعه‌ای از پدیده‌ها هستند که با الگوهای موجود در اقتصاد نمی‌توان آن‌ها را توجیه کرد و لذا رفتارهای غیر منطقی (معما) خوانده می‌شوند.

نظریه‌های اقتصاد نئوکلاسیک ادعا می‌کنند تنها زمانی سهام خرید و فروش می‌شود که اطلاعاتی جدید حاکی از سود یا ضرر یک شرکت منتشر شود. بر اساس این نظریه‌ها سهامی که در مورد آن خبر جدیدی منتشر نمی‌شود، اساساً خرید و فروش نخواهد شد. اما شما می‌بینید که هر روز بدون آن که اتفاق یا خبر تازه‌ای وجود داشته باشد مقادیر عظیمی سهام بین افراد مبادله می‌شود. از این منظر بازارهای بزرگ سهام در دنیا، رفتاری بسیار غیر منطقی دارند.

دلیل این مسئله، خودبزرگ بینی و خودخواهی و اعتماد به نفس بیش از حد بسیاری از فعالان بازارهای سرمایه است. تعداد زیادی از معاملات سهام تنها به این خاطر صورت می‌گیرد که خریداران یا

نظریه پیش‌نگری

سید محمد جواد فرحانیان
کارشناس مدیریت پژوهش توسعه و مطالعات اسلامی سازمان بورس و اوراق بهادار

۱- مقدمه

پیش از هر چیز برای آشنا شدن با فضای رفتاری در حوزه اقتصاد و مالی لازم است با مبانی اقتصاد متعارف یا رسمی آشنا شد. اصل در نگاه نئوکلاسیکی به اقتصاد رفتار عقلایی عامل اقتصادی است. این فرض بنیادین منجر به بروز معماهایی در مواجهه با پدیده‌های اقتصادی شده است. با حضور روانشناسانی نظیر «کانمن و تورسکی» در عرصه اقتصاد امیدواری نسبت به اصلاح اصول اقتصاد قوت گرفت. اقتصاد رفتاری با ناقص دانستن عقلانیت یا به عبارت بهتر محدود دانستن رفتار عقلایی راه را برای اظهار نظرهای رفتار گرایانه در حل معماهای اقتصادی باز کرد. برخی از جملاتی که از ترجمه مصاحبه «کانمن» با مجله مدیریت آلمان

فروشنندگان توانایی‌های خود را فراتر از حد واقعی می‌دانند.

سهام‌داران همانند بقیه مردم به هیچ وجه طاقت ضرر دیدن ندارند. پس چرا افراد در فعالیت‌های مخاطره آمیز درگیر می‌شوند؟ از دید روانشناسانه این اقدام غلبه حرص بر ترس خوانده می‌شود. وقتی چشم انداز سودهای بالا مطرح می‌شود سرمایه‌گذاران حاضر می‌شوند با وجود ریسک باز هم سرمایه گذاری کنند.

به محض آن که یک فرد ضرر می‌کند، رفتارش به سرعت تغییر می‌کند. دیگر از نظر وی هیچ چیز مهم‌تر از جبران ضرر نیست. سرمایه‌گذاران حاضر می‌شوند هر ریسکی را بپذیرند تا ضررشان جبران شود. همین ریسک پذیری زیاد آثار منفی مضاعفی را پدید می‌آورد.

هر چقدر اطلاعات بیشتری در مورد وضعیت سهام یک سرمایه گذار به وی برسد به نظر می‌رسد از لحاظ روانی عملکرد او بدتر می‌شود و هر چقدر فاصله زمانی بین دو خبر یا اتفاق جدید برای یک نفر بیشتر می‌شود، رفتار وی منطقی‌تر خواهد بود.

از آغاز قرن بیستم تقریباً تمامی بحران‌های مهم در بازار سهام از الگوی مشترکی پیروی کرده‌اند: ابتدا مستی قدرت و رشد در بازار حاکم می‌شود و پس از آن سقوط و افسردگی سرمایه‌گذاران اتفاق می‌افتد. با این حال به نظر می‌رسد که دست اندرکاران بازارهای مالی از این روند هیچ گاه درس نگرفته‌اند. در واقع این جمله نوعی دلیل برای بروز چرخه‌های تجاری است. هر دوره‌ای از رشد سریع همراه با خوش بینی بیش از حد و کمبود خودآگاهی جمعی است. بالا دانستن توانایی‌های خود فراتر از ابعاد واقعی و خوش بینی بیش از حد اکنون به محرک کاپیتالیسم بدل شده‌اند.

۲- کانمن کیست؟

دانیل کانمن (متولد ۵ مارس ۱۹۳۴) روانشناس - اقتصاددان و عضو انجمن علوم ایالات متحده آمریکا است. او دارای

مدرک لیسانس و فوق لیسانس در رشته روان‌شناسی و علوم ریاضی از دانشگاه عبری در اورشلیم و مدرک دکترای رشته روان‌شناسی از دانشگاه برکلی کالیفرنیا در سال ۱۹۶۱ است. وی جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۲ میلادی را برای «ناسازگاری و خطاهای تصمیم‌گیری» توسط افراد متخصص و خبره از جمله

” اقتصاد رفتاری با ناقص دانستن عقلانیت یا به عبارت بهتر محدود دانستن رفتار عقلایی راه را برای اظهار نظرهای رفتار گرایانه در حل معماهای اقتصادی باز کرد.“

موضوعات محوری است که دکتر کانمن در تحقیقات خود به آن پرداخته است. تحقیقات مشترک کانمن و دکتر آموس تورسکی موجب شد تا تحولی اساسی در حوزه اقتصاد و مالی ایجاد شود چرا که آن دو نشان دادند که همواره در عمل رفتار عاملان اقتصادی با آنچه که نظریه رفتار عقلایی پیش‌بینی می‌کند، منطبق نیست. آن‌ها از طریق آزمایش‌های تجربی نشان دادند که همواره اشتباه، تناقض و

” مثال جامع علوم انسانی مجموعه‌ای از پدیده‌ها هستند که با الگوهای موجود در اقتصاد نمی‌توان آن‌ها را توجیه کرد و لذا رفتارهای غیر منطقی (معما) خوانده می‌شوند.“

سوگیری در تصمیم‌گیری‌های انسانی وجود دارد. برپایه تحقیقات ایشان، تصمیم‌گیری انسان‌ها در معرض خطاست و باید بسیار مراقب جهت‌گیری‌ها بود.

۳- نظریه پیش‌نگری

۳-۱) تعریف:

در واژه‌گزینی فارسی برای نظریه-Prospect، کلمه مناسبی که بتواند به شکل جامع معنای آن را تداعی کند به ذهن نمی‌رسد به همین دلیل تا کنون واژگانی نظیر: نظریه دورنما- نظریه چشم انداز- نظریه پیش‌نگری و پیش‌نمایی توسط مترجمین به کار گرفته شده، در این نوشتار نویسنده، بدون آن که تاکید خاصی داشته باشد از واژه پیش‌نگری استفاده خواهد کرد.

این نظریه در سال ۱۹۷۹ توسط «دانیل کانمن و آموس تورسکی» به عنوان جایگزینی واقع‌گرایانه، با توجه به در نظر گرفتن مسائل روان‌شناختی، به جای نظریه مطلوبیت‌انتظاری، مطرح شد. نظریه مزبور بازگو کننده این است که مردم چگونه در وضعیتی که در حال انتخاب بین گزینه‌های مخاطره‌آمیزی هم‌چون تصمیمات مالی در خصوص خرید یا فروش سهامی هستند، عمل می‌کنند.

نظریه پیش‌نگری توضیح می‌دهد که فرایند تصمیم‌سازی طی دو مرحله به انجام می‌رسد:

- ویرایش

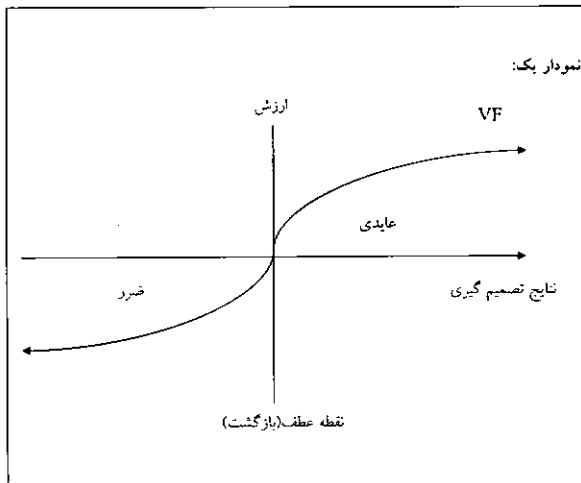
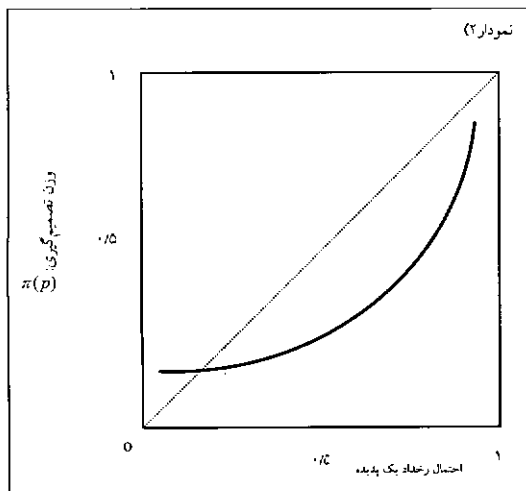
- ارزش‌گذاری

در ابتدا نتایج ممکن حاصل از تصمیم بر اساس قواعد ابتکاری و ذهنی مرتب می‌شوند. در این خصوص لازم است به شکل پردازش اطلاعات از دیدگاه روان‌شناسی نگاهی داشته باشیم، به همین منظور در گزینی کوتاه نکاتی از روان‌شناسی شناختی بیان می‌شود:

۳-۲) روان‌شناسی شناختی:

شناخت‌گرایی‌گرایی از علم روان‌شناسی است که با نحوه کسب اطلاعات از دنیای پیرامون، شیوه بازنمایی این اطلاعات و تبدیل آن به دانش و تجربه، روش انباشت آن و شیوه به کارگیری آن به منظور جهت‌دهی به توجه و رفتار ما سروکار دارد. بازه عملیاتی فرایندهای روان‌شناختی در رفتارهای زیر مورد مطالعه قرار می‌گیرند:

۱- سولوربرگ (۱۳۷۱) روان‌شناسی شناختی - ترجمه دکتر فرهاد ماهر - انتشارات رشد



رفتارگرایی و روان‌شناسی گشتالت^{۱۶} که به مطالعه قوه ادراک و رفتار از نقطه نظر واکنش شخصی در برابر امور کلی می‌پردازد، در قرن بیستم به سرعت همه‌گیر شد و به عنوان نظریه غالب در مباحث روان‌شناسی مورد استفاده قرار گرفت. روان‌شناسی گشتالت که در نخستین دهه‌های قرن بیستم در آلمان رواج یافت، معتقد است که انسان‌ها به طور بالقوه قادرند تا اطلاعات را به روش‌های خاصی سازماندهی کنند. روان‌شناسان شناخت‌گرا، بعدها با استفاده از این دیدگاه، «فرآیند (طرح‌واره)‌های سازمان یافته»^{۱۷} را تعریف کردند. به این ترتیب بازشناسی الگو یعنی توانایی انتزاع و ادغام عناصر مشخصی از یک محرک در یک طرح‌واره‌ی سازمان-یافته به منظور اندویش و بازیابی حافظه، برای مثال، خواندن متضمن یادآوری الگوهای معناداری است که از آرایه‌ای از خط‌ها و منحنی‌های بی‌معنا تشکیل یافته است.

به‌ر حال، روان‌شناسی شناخت‌گرا از اواسط دهه ۱۹۵۰ با گرفت و به سرعت شکوفا شد. شناخت‌گرایان بر این باورند که یادگیرنده، دارای «ساختار شناختی» است که آموزه‌های جدید را در آن می‌گنجاند و نیز معتقدند که «یادگیری» فرایندی هدفمند است.

واقعیت این است که دستیابی به ثمرات بالا، کار ساده‌ای نیست با این حال روش-هایی که در روان‌شناسی برای نیل به این اهداف طراحی و آزمون شده، از سوی برخی محققان علم اقتصاد و مالی برای پاسخ به مسائل این علوم شایسته فرض می‌شوند و حتی برای بازگشایی گره‌های ساختاری این علوم توصیه می‌شوند. قسمت عمده تلاش‌های شناخت در روش‌های مزبور به نحوه بازنمایی دانش

” تحقیقات مشترک کانمن و دکتر آموس تورسکی موجب شد تا تحولی اساسی در حوزه اقتصاد و مالیه ایجاد شود چرا که آن- دو نشان دادند که همواره در عمل رفتار عاملان اقتصادی با آنچه که نظریه رفتار عقلایی پیش‌بینی می‌کند، منطبق نیست.

در ذهن می‌پردازد، که بنابه نظر روان‌شناسان این مهم با کدگذاری اطلاعات در ذهن صورت می‌گیرد. نمونه پردازش اطلاعات فرض می‌کند که شناخت را می‌توان در مجموعه‌ای از مراحل تحلیل کرد. اصطلاح بازشناسی الگو^{۱۵} با ظهور

احساس^۱ تا ادراک^۲- بازشناسی طرح و الگو^۳- توجه^۴- یادگیری^۵- حافظه^۶- تشکیل مفهوم^۷- تفکر^۸- تصویرسازی ذهنی^۹- به خاطر سپردن^{۱۰}- زبان^{۱۱}- هیجان‌ها^{۱۲} و فرایندهای رشد^{۱۳}. پس از مطالعه روان‌شناسی شناختی و آشنا شدن با نظریه‌های نوین درباره ذهن انسان، نگاه بسیاری از محققان کلاسیک اقتصاد و مالی در مورد ماهیت هوش انسان دستخوش تغییر عمیق خواهد شد. اما کل مفاهیم مورد بحث در روان‌شناسی شناختی در قالب نمونه‌های توسعه یافته ای قابل طبقه‌بندی است که یکی از عمده ترین آن الگوها، نمونه پردازش اطلاعات است.

تدوین این نمونه دو ثمره خواهد داشت:
 ۱. شناسایی مراحل پردازش اطلاعات
 ۲. شکل آرایه اطلاعات در ذهن انسان

- 2 - Sensation
- 3 - Perception
- 4 - Pattern Recognition
- 5 - Attention
- 6 - Learning
- 7 - Memory
- 8 - Concept Formation
- 9 - Thinking
- 10 - Imaging
- 11 - Remembering
- 12 - Language
- 13 - Emotion
- 14 - Developmental Process

16 - Gestalt Psychology

17 - Organizational Schem

15 - Pattern Recognition

نتایج بالقوه و احتمالات شان در قالب تابع ارزش VF نشان داده می‌شود که به هر نتیجه یک ارزش را متناظر می‌کند. تابع ارزش به شکل S است که نقطه برگشت در میانه آن (محل عطف تابع بقرار دارد. عدم تقارن شکل تابع بر آن دلالت می‌کند که با تغییر معین و یکسان در مقدار مطلق ارزش، تأثیر متفاوتی بر ناحیه زیان نسبت به ناحیه منافع و سود به وجود می‌آید، در حالت عمومی فشار وارده بر زیان بزرگ‌تر از سود بوده، در نتیجه شاهد پدیده زیان-گریزی هستیم که در تصمیم‌گیری افراد لحاظ می‌شود.

۳-۴) محاسبه مطلوبیت در نظریه پیش‌نگری:

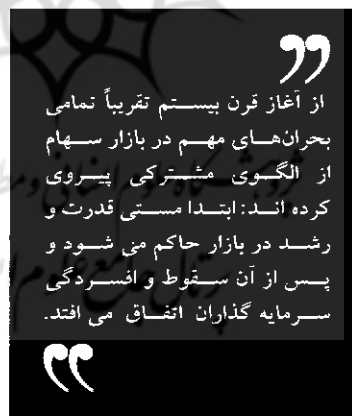
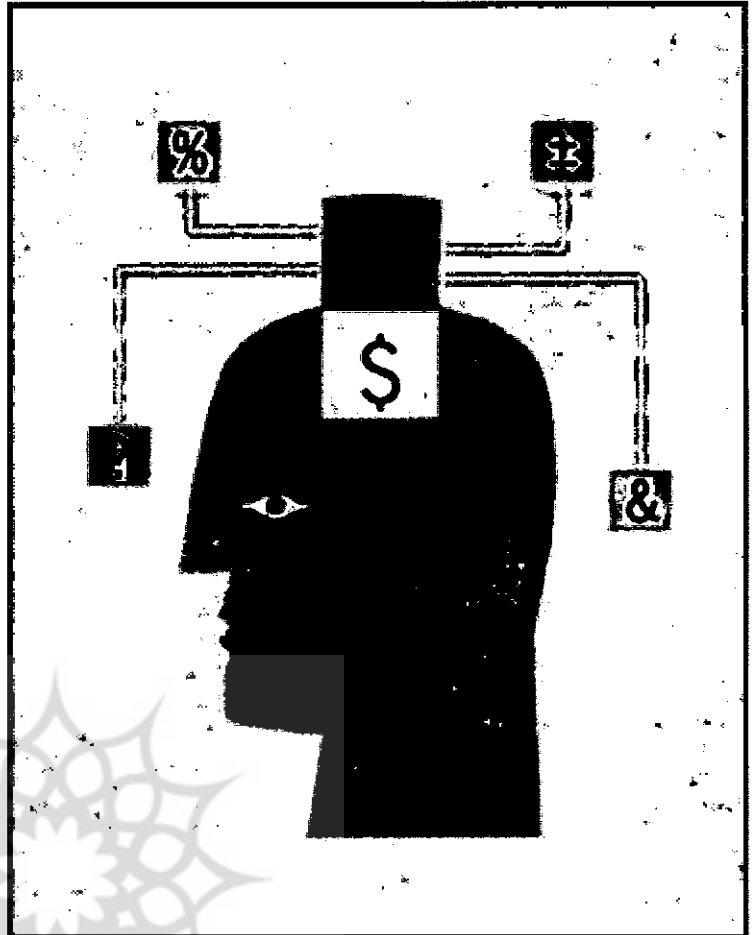
$$U = w(p_1)v(x_1) + w(p_2)v(x_2) + \dots$$

بر خلاف، نظریه مطلوبیت انتظاری، نظریه پیش‌نگری زیان و سود را همراه ثروت مطلق اندازه می‌گیرد. Xها نتایج یا پیامدهای تصمیمات هستند و Piها احتمالات مربوط به هر نتیجه.

تابع W که تابع احتمالات وزنی تصمیم-گیری نامیده می‌شود (نمودار ۲)، مبین آن است که مردم به واکنش بیش از حد برای رخدادهای با احتمال کم گرایش دارند. اما نسبت به رخدادهای دارای احتمالات بزرگ و متوسط واکنش کم‌تر از اندازه نشان می‌دهند.

۳-۵) مثالی از کاربرد نظریه پیش‌نگری: برای مشاهده آن که چگونه نظریه پیش‌نگری (PT) می‌تواند به کار گرفته شود مثالی مقایسه‌ای برای تصمیم‌گیری در مورد خرید بیمه‌نامه می‌آوریم:

فرض کنید که احتمال خطر بیمه شونده یک درصد و زیان بالقوه وی ۱۰۰۰ دلار و صرف او در صورت به کارگیری بیمه نامه ۱۵ دلار باشد، ما ابتدا به یک مجموعه نقاط بازگشت (RP) احتیاج خواهیم داشت که یک کران آن می‌تواند داشتن ثروت جاری و کران دیگر آن به بدترین شکل به زیان ۱۰۰۰ دلاری منجر شود. با توجه



توجه به توانایی انتخاب گزینه‌ای که می‌تواند بالاترین مطلوبیت را با تصمیم دیگری ایجاد کند محاسبه می‌کنند. یعنی هم محدودیت‌های تصمیم دیده می‌شود و هم هزینه فرصت آن مورد توجه قرار می‌گیرد.

ساختاری که «کامن و تورسکی» برای مرحله ارزش‌گذاری (به شکلی بسیار ساده شده) ترسیم می‌کنند، در نمودار یک نشان داده شده است. در این نمودار

۳-۳) توضیح نظریه ساده‌ی پیش‌نگری (۱۹۷۹)

این نظریه با استفاده از مشاهدات واقعی و تجربی روان‌شناختی، مبین چگونگی ارزیابی و ارزش‌دهی فرد به زیان‌ها و منافع بالقوه خود است. به عنوان مثال یکی از اشکال واقعی وضعیت پیش‌نگری، شرکت در لاتاری است. این اقدام علی‌رغم پیش‌بینی نتیجه‌ای است از حیث ریاضیات برای افراد.

نکته مهم آن است که نتایج تصمیم‌گیری افراد اساساً با وزن یکسانی مرتب می‌شوند. سپس افراد یک نقطه بازگشت تعیین می‌کنند که معیار سنجش سود و زیان تصمیم‌گیری شان شود، به این وسیله کم‌ترین زیان حاصله با بالاترین سود ممکنه مورد مقایسه قرار می‌گیرد.

در ادامه در مرحله ارزش‌گذاری، مردم مطلوبیت خود را بر پایه نتایج بالقوه و احتمالات مربوط به تصمیم‌شان و با

به نمودار یک در ادامه با فرض کردن چارچوب‌هایی به توضیح مثال بیمه می پردازیم:

۱- نگاه عقلایی

در صورتی که ما چارچوب را بر اساس دارایی‌ها یا ثروت جاری تعیین کنیم و شما نقش خریدار بیمه‌نامه را ایفا کنید؛ تصمیم‌تان مبنی بر پرداخت ۱۵ دلار برای خرید بیمه‌نامه منجر به آن خواهد شد که مطلوبیت بیمه‌ای (۱۵-) کسب کنید یا به تعبیر دیگر در یک لاتاری با احتمال ۹۹ درصد برای پیامد صفر و با احتمال یک درصد برای پیامد ۱۰۰۰- دلار شرکت کنید، که در واقع بازده تابع مطلوبیت بیمه-نامه است.

گفتار بالا را می‌توان به زبان ریاضی نیز بیان کرد. در چارچوب مفروض، هنگامی که اعداد ویژه سنجش داده-ها در قسمت کوژی (تحذب) منحنی ارزش v (در ناحیه زیان) قرار داشته باشند، وزن زیان از دست دادن دارایی به عنوان حق بیمه بزرگ دیده شده، از این رو بیمه موضوعی غیر جذاب می‌گردد.

$$w(0.01) \times v(-1,000,000) + w(0.99) \times v(0) - w(0.01) \times v(-1,000,000)$$

اما واقعیت چیست؟ آیا شرکتهای بیمه همه ورشکسته هستند؟ این جاست که نظریه پیش‌نگری به کمک ما خواهد آمد.

۲- نگاه رفتاری:

در حالت مقابل، اگر ما چارچوبی با مبنای ۱۰۰۰- دلار (زیان) تعیین کنیم یعنی احتمال وقوع ضرر را با وزن بالا در نظر بگیریم، در قبال بیمه‌گری، گزینه‌ای نیز به عنوان منفعت در نظر گرفته می-شود. کاوی (تقعر) منحنی ارزش (بدلیل وزندهی بالا به احتمال وقوع خطر) در قسمت عایدی می‌تواند منجر به رجحان خرید بیمه شود.

در این مثال می‌توان دید که قدرت بیش-وزندهی^{۱۸} احتمالات کوچک، می‌تواند اثر کوژی منحنی ارزش را در نقطه زیان با بزرگ دیده شدن زیان ۱۰۰۰ دلاری خنثی و یا حتی معکوس کند. همه این‌ها بدان معناست که شما از کدام زاویه به موضوع

می‌نگرید

اثر متقابل بیش وزندهی به پدیده‌های با احتمال وقوع کم (احتمالات کوچک) و کاوی و کوژی (تقعر و تحذب) تابع ارزش منجر به ایجاد الگویی می‌شود که آن را الگوی چهارگانه رفتارهای ریسک^{۱۹} نامیده‌اند.

”

شناخت‌گرایی گرایشی از علم روان‌شناسی است که با نحوه کسب اطلاعات از دنیای پیرامون، شیوه بازنمایی این اطلاعات و تبدیل آن به دانش و تجربه، روش اثبات آن و شیوه به کارگیری آن به منظور جهت دهی به توجه و رفتار ما سروکار دارد.

”

فرد ریسک‌گریز با قرار گرفتن در ناحیه عایدی احتمال زیان خود را کم می‌کند به عبارت دیگر رفتار ریسک‌گریزانه در ناحیه عایدی، در بر دارنده احتمالات متعادل^{۲۰} و احتمال زیان کم، هم‌چنین رفتار ریسک-پذیرانه در ناحیه زیان در بر دارنده احتمالات

”

برخی رفتارهای مشاهده شده در اقتصاد، شبیه اثر حالت (بی) قاعدگی در رفتارهای مالی (یا اثر واکنش (ریسک) گریزی و ریسک‌پذیری در مواجهه با سود و زیان)، می‌توانند از طریق نظریه پیش‌نگری توضیح داده شوند.

”

متعادل و احتمال عایدی کم است. به این ترتیب در عمل گروه بسیاری از مردم، بلیط لاتاری و بیمه خریداری می-کنند؛ اما هنوز بر روی خود پول به شکل

محافظه کارانه‌ای سرمایه‌گذاری می‌شود. برخی رفتارهای مشاهده شده در اقتصاد، شبیه اثر حالت^{۲۱} (بی) قاعدگی در رفتارهای مالی (یا اثر واکنش^{۲۲} (ریسک) گریزی و ریسک‌پذیری در مواجهه با سود و زیان)، می‌توانند از طریق نظریه پیش‌نگری توضیح داده شوند.

یک کارکرد بسیار مهم نظریه دورنما آن است که، چارچوبی برای بررسی پیامدها و معاملات عوامل اقتصادی را به صورت ذهنی که هم‌چنین متأثر از مطلوبیت انتظاری نیز می‌باشد، ارایه می‌کند. این موضوع به شکل گسترده‌ای در مباحث اقتصاد رفتاری و حسابداری ذهنی مورد استفاده قرار می‌گیرد. نظریه چارچوب و پیش‌نگری به اشکال متفاوتی در وضعیت-هایی که نظریه استاندارد اقتصاد عقلایی دچار تناقض می‌شود، راهگشا است.

از دیگر کاربردهای این نظریه در عرصه اقتصاد آن است که مطلوبیت محاسبه شده توسط این نظریه در مقایسه با توابع مطلوبیت افزوده شده^{۲۳} که توسط نظریه‌های نئوکلاسیک بیان می‌شوند، می-تواند مبنا واقع شود. زیرا در این نظریه مردم نه تنها ارزش (مطلوبیت) اکتسابی خود را بررسی می‌کنند، بلکه ارزشی که از جانب دیگران نیز ممکن است نصیب‌شان شود لحاظ می‌کنند.

نسخه ساده و ابتدایی نظریه پیش‌نگری منجر به تخطی از سلطه‌ی تصادفی^{۲۴} مرتبه اول می‌شود.

سلطه‌ی تصادفی در نظریه تصمیم‌گیری استفاده می‌شود و رجحان در آن معطوف به نتیجه است. معمول‌ترین نوع سلطه تصادفی، مرتبه اول آن است:

لاتاری «الف» وقتی سلطه تصادفی مرتبه اول نسبت به لاتاری «ب» دارد که برای هر پیامد x :

لاتاری «الف» احتمال بیشتری برای رسیدن به پیامد نامبرده نسبت به لاتاری^{۲۱}

21 disposition effect

22 reflection effect

23 additive utility function

24 stochastic dominance

19 four-fold pattern of risk attitudes

20 moderate probabilities

18 overweighting



ب" داشته باشد. در نتیجه لاتاری الف به عنوان موضوع مناسب شرط بندی می تواند انتخاب شود. در مرحله ویرایش نظریه پیش نگری، بر ایراد پیش گفته، رفع شده است. بحث دیگر وارد بر نظریه ساده پیش نگری، انتقال پذیری²⁵ و انتقال ناپذیری در رجحانها است که قابل استناد نیست. به این معنا که اگر الف نسبت به ب مرجح باشد و ب نسبت به ج در نتیجه می توان گفت که الف نسبت به ج نیز مرجح است. (انتقال پذیری) و اگر الف نسبت به ب مرجح و ب نسبت به ج مرجح اما ج نیز به الف مرجح باشد آن گاه خاصیت عدم انتقال پذیری مطرح می شود.

استدلالهای بالا در نظریه پیش نگری ابتدایی قابل بیان نیست بنابراین با توسعه و تکامل این نظریه در دهه ۱۹۹۰ میلادی «کانمن و تورسکی» کوشیدند به نظریه جامعی دست یابند که مشکلات پیشین را نداشته باشد این نظریه اکنون به نظریه دورنمای انباشته (تجمعی) (CPT)²⁶ مشهور است.

استفاده از تابع احتمالات وزنی، که از نظریه مطلوبیت انتظاری وابسته به رتبه²⁷ اشتقاق یافته باعث چیرگی نظریه دورنمای انباشته، بر مشکل تخطی از قابلیت انتقال-پذیری شده، هم چنین امکان استفاده از این نظریه در صورت مواجهه با بی نهایت پیامد یا حتی پیامدهای مداوم و دامنه دار ناشی از اتخاذ یک تصمیم، فراهم شده است.

منبع:

روزنامه شرق شماره ۲۱۴ دوشنبه ۲۵ خرداد ۱۳۸۳

www.sharghnewspaper.ir/B30325/econom.htm

sources:

Easterlin, Richard A. (1974) «Does Economic Growth Improve the Human Lot?» in Paul A. David and Melvin W. Reder, eds., Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz, New York: Academic Press.

- 25 intransitivity
- 26 cumulative prospect theory
- 27 Rank-dependent expected utility theory

Inc.

Frank, Robert H. (1997) «The Frame of Reference as a Public Good», The Economic Journal 107 (November), 1832-1847.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky (1979) «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk», Econometrica, XLVII (1979), 263-291.

McDermott, Rose, James H. Fowler, and Oleg Smirnov. (April ۲۰۰۷) «On the Evolutionary Origin of Prospect Theory Preferences.» Journal of Politics, forthcoming Paper Available at SSRN: <http://www.ssrn.com/abstract=۱۰۰۸۰۳۴>

Post, Thiery, Van den Assem, Martijn J., Baltussen, Guido and Thaler, Richard H., (April ۲۰۰۶). «Deal or No Deal? Decision Making Under Risk in a Large-Payoff Game Show» EFA ۲۰۰۶ Zurich Meetings Paper Available at SSRN

” از دیگر کاربردهای این نظریه در عرصه اقتصاد آن است که مطلوبیت محاسبه شده توسط این نظریه در مقایسه با توابع مطلوبیت افزوده شده که توسط نظریه های نو کلاسیک بیان می شوند، می تواند مینا واقع شود. زیرا در این نظریه مردم نه تنها ارزش (مطلوبیت) اکتسابی خود را بررسی می کنند، بلکه ارزشی که از جانب دیگران نیز ممکن است نصیب شان شود لحاظ می کنند.

“