

# כלכלה התנהגותית: כהנמן מול סמית

ישראל אומן

המרכז לחקר הרציונליות

האוניברסיטה העברית, ירושלים

ח"י בטבת תשע"ב

(12.01.12)

פורום הסטודנטים לכלכלה

באוניברסיטת תל-אביב

# כהנמן מול סמית

ב 2002, ניתן פרס נובל לכלכלה

לִּוֶרְנוֹן סְמִית

וּדְנִיָּאל כְּהַנְמָן.

סמית הוכיח שבני אדם הינם רציונליים.

כהנמן הוכיח שבני אדם אינם רציונליים.

מה קורה כאן?

# כהנמן

- “In extensive research on human behavior based on surveys and experiments, ... **Kahneman** ... called into question the assumption of **economic rationality**. ... (**He** showed) that people are incapable of fully analyzing complex decision situations ... they rely instead on heuristic shortcuts and rules of thumb.”

– Information for the Public

[www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2002/popular.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/popular.html)

# סמיית

- “The first experiments in economics ... (tested) ... the most fundamental result in economic theory: ... (that) the market price (equilibrates) between supply and demand. ... **Smith** found, much to his surprise, that the prices obtained in the laboratory were very close to their theoretical values. ... other researchers ... by and large confirmed the results.”

– Information for the Public

[www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2002/popular.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/popular.html)

# אז מה באמת קורה כאן?

טברסקי וכהנמן נתנו בעצמם את התשובה:

בני אדם משתמשים בכללים – "הויריסטיקות" –

ולא ממקסמים באופן מודע. כתבו במפורש:

"In **general**, (these heuristics) are quite useful, but **sometimes** they lead to severe and systematic errors."

-- D. Kahneman and A. Tversky (*Science*, 1974)

בקיצור, סמית מתיחס לשכיח, לכלל;  
כהנמן – לבלתי שכיח, ליוצא מן הכלל, ל"לפעמים".  
ושניהם צודקים.

שאלה: בעצם, מה זה רציונליות כלכלית? למה הכוונה?

תשובה: פעולה נקראת **רציונלית** אם היא **מקדמת את עניני הפועל, בהינתן המידע שלו.**

# Georg HEGEL (1807)

כלכלה קלאסית  
רציונאליות

תיזה:

כלכלה התנהגותית  
אי-רציונאליות סיסטמטית

אנטי-תיזה:

רציונאליות של כללים

סינטזה:

## רציונאליות של פעולות:

למקסם מעל פעולות: בכל מצב שבו צריך להחליט על פעולה, בחר את הפעולה הטובה ביותר באותו מצב.

## רציונאליות של כללים:

למקסם מעל כללים – לכל סוג מצב שבו צריך לקבל החלטה, בחר כלל החלטה אשר בדרך כלל הנו הטוב ביותר, אבל לאו דווקא תמיד.

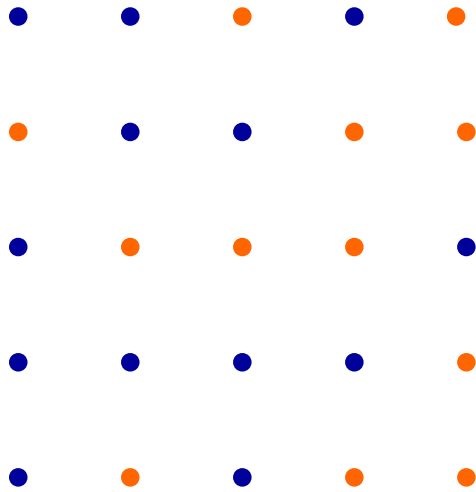


רציונאליות של פעולות – מכוון, מודע.

רציונאליות של כללים – אבולוציוני, נלמד,  
תת-מודע.

לרוב, הכלל מתבצע ע"י מנגנון.

# דבורים, פרחים, וצוף



לא רציונלי

(Andreas Bertch, circa 1985, unpublished)

שאלה: למה שדבורים יהיו רציונליים?

תשובה: אבולוציה.

# משחק האולטימטום

(Güth et al, 1982, Roth et al 1991, Roth and Slonim 1998, ...)

Two people must divide \$100.- They are in separate rooms, do not know each other, and interact only this one time.

A designated one, **the offerer**, makes an offer. The other one, **the responder**, may either accept or reject. If he accepts, the amount is divided accordingly. If not, no one gets anything.

**Results:** Usually, most offers are **65-35**  
or more generous, and are **accepted**.

Some offers are **80-20**, and are usually **rejected**.

This is **IRRATIONAL**

**Possible explanations:**

**PRIDE, SELF-RESPECT, INSULT, REVENGE.**

**Irrelevant explanations:**

**REPUTATIONAL EFFECTS**

- **BEES & FLOWERS**

Act: Find food wherever you can

Rule: **Go by Experience**

Mechanism: **Learning window**

- **ULTIMATUM GAME**

Act: When offered \$20, take them.

Rule: **Don't let people kick you in the stomach!**

Mechanisms: **PRIDE, SELF-RESPECT, INSULT, REVENGE**

**Rationality** is an expression of **evolutionary** forces, which work by the **RULE**, not the exception, not the contrived situation.

# Other Examples:

- Hunger & enjoyment of food
- Bees & orchids
- Enjoyment of sex
- Arrow's Pacific Island story
- Probability matching
  - Choosing a route to get to work (Dreze)
- Immediacy (Hyperbolic Discounting) (Bavli)
- Recency (overweighting the probability of recent events)
- Professor Selten's Umbrella
- Endowment Effect
- Anchoring
- Altruism
- Conjunction Fallacy (Zilber, Hertwig & Gigerenzer)

**תודה!**

DP 497 of the Hebrew University  
Rationality Center:

[http://www.ratio.huji.ac.il/dp\\_files/dp497.pdf](http://www.ratio.huji.ac.il/dp_files/dp497.pdf)