Ми стверджували, що концепція прихованих переваг не є корисною для нормативної економіки. Як тоді (може запитати скептично налаштований читач) можна пояснити той факт, що багато експертів із поведінкової економіки хотіли би її використати? Ми вважаємо, що ця практика може бути побічним продуктом стратегії моделювання, яка є спільною для всієї поведінкової економіки. При використанні в розробці дескриптивних теорій ця стратегія має істотне значення, але вона може призвести до помилки в нормативній роботі.

Ця стратегія, яку ми будемо називати поведінковою оптимізацією, використовує традиційну теорію раціонального вибору в якості матриці та моделює поведінку індивідуума як максимізуючу функцію корисності поведінки, яка зберігає багато з властивостей функцій корисності, які використовуються в неокласичній економічній теорії та теорії ігор. Психологічні фактори, які ігноруються в традиційній теорії, моделюються з урахуванням додаткових змінних, які впливають на поведінкову корисність. Часто, стандартна функція корисності представляється як окремий випадок поведінкової функції. Інакше ці дві функції, як правило, можуть розглядатися як окремі випадки більш загальної функції корисності.

Звісно, якщо основною метою цієї стратегії є розробка скупої описової теорії, яка породжує успішні передбачення про економічну поведінку, вона має очевидні практичні переваги. Якщо кожен вважатиме (як робить більшість економістів поведінкової теорії), що передбачення традиційних економічних теорій часто наближуються до істини, можливо буде більш продуктивним пошук додаткових шляхів поліпшень цих теорій, ніж розпочинати знову з нуля і заново винаходити колеса ( заново винаходити нові теорії). Навіть, якщо хтось скептично відноситься до успіху передбачень традиційної теорії, залишається правдивим, що економісти розробили велику структуру абстрактних теоретичних результатів, які тримають для максимізації поведінки в цілому, і які можна повторно використати в поведінкових моделях корисності. Використання функції поведінкової корисності, також робить простішим ідентифікування та тестування нових наслідків поведінкових теорій і вимірювання підвищення пояснювальної здатності, яка може призвести до включення додаткових змінних. Саме ці аргументи використав Рабін для захисту стратегії поведінкової оптимізації. Таким же чином, Хаусман посприяв стратегії моделювання психологічних факторів, таких як обрамлення через їх вплив на переваги на тій підставі, що " якщо економісти і теоретики прийняття рішень продовжуть розглядати переваги, як визначальні (щодо вибору), то вони все ще можуть використовувати наслідкові та теоретикоігрові моделі і математичні інструменти, що дозволяють робити передбачення, які будуть отримані від них.

Зверніть увагу на те, що для стратегії поведінкової оптимізації, щоб мати ці переваги, не обов’язковим є те, щоб стандартна теорія була ствердженням раціонального вибору; важливим є те, що вона робить, щонайменше, приблизно точні прогнози по всій ширині галузі. Проте, так як стандартна теорія зазвичай інтерпретується за умов раціональності, спокусливо вважати, що ця стратегія моделювання дозволяє вилучити ефекти помилок ( тобто ті ефекти на корисність, що відбуваються через поведінкові зміни, які не мають значення, що відповідає стандартній теорії). Рабін презентує цю особливість моделей поведінкової якості, як важливу перевагу, на підставі, що це дозволить нам " уникнути багатьох помилок за умови уникнення системних помилок у функції уточненого значення... чи коли переконання максимізовано, що систематично руйнує їх." Використання моделей поведінкової оптимізації з метою очищення переваг було обговорено в розділі2, де було продемонстровано праці Bleichrodt, Kőszegi and Rabinand Bordalo.

Ми будемо стверджувати, що цей метод визначення і виявлення прихованих переваг є незадовільним. Ми будемо розвивати це твердження, розглядаючи, як методика очищення BPW може бути застосована до версії Севіджа щодо Парадокса Алі..

Нагадаємо, що методика BPW використовує кумулятивну теорію перспективи, як описову модель вибору. Розглянуті в перспективі цієї теорії, чотири ризики Алі можуть бути диференційовані за двома ознаками - ймовірність виграшу принаймні $ 500000, і ймовірність виграшу $ 2500000. З точки зору другої характеристики, ситуації 1 і 2 є еквівалентні одна до іншої. (У кожній ситуації, ймовірність виграшу $ 2,500,000 або дорівнює нулю, або 10, в залежності від того, обрано перший чи другий ризик.) Таким чином, пояснення Парадокса Аллі повинне працювати через першу характеристику. Імовірність виграшу принаймні $ 500000 становить 1,00 при ризику 1 та 99 при ризику 2, .11 при ризику 3 і .10 при ризику 4. Різниця між двома відповідними можливостями (1.00 і .99 в ситуації 1, та 11 і 10 в ситуації 2) один і той же в обох випадках, що є іншим способом пояснення, чому Парадокс суперечить теорії очікуваної корисності. Однак, кумулятивна теорія перспективи перетворює кожну об'єктивну ймовірність (р) в суб'єктивному рішенні зважування w (р). Парадокс Аллі є можливим, якщо w (1.00) - w (,99) на багато більше, ніж w (.11) - w (.10). Ця нерівність узгоджується з більшістю емпіричних оцінок функції ймовірності зважування, а також з інтуїцією: різниця між упевненістю отримання великого призу і 99% шанс отримання його дає можливість відчути себе більш значущим, ніж різниця між 11% ймовірністю і 10 % ймовірністю. Таким чином, цілком імовірно припустити, що кумулятивна теорія перспективи підхоплює психологічний механізм, який в деякому роді вносить свій внесок до парадоксу Аллі.

Методика очищення BPW трактує нелінійність функції ймовірності зважування, як аргументовану помилку, яку потрібно виправити, якщо ми хочемо виявити приховані переваги. Але де помилка? Звичайно, було б помилкою, як щоб особі, яка приймає рішення, була відома корисність всіх трьох можливих результатів, і, якщо вважати теорію очікуваної корисності за правильну нормативну модель, він намагався обчислити очікувану корисність кожного з чотирьох ризиків, і якщо при цьому він використав вагове рішення, помилково вважаючи, що вони були об'єктивними ймовірностями. Але це далеко не правдоподібно щодо міркувань, що підштовхують реальних людей до вибору ризиків 1і 4. Вказуючи лише на одну проблему з цього приводу, пам'ятайте, що, коли люди реагують на проблеми Аллі, їм повідомляють всі відповідні об'єктивні ймовірності. Якщо вам потрібно було запитати респондента, як він вважає яким буде відсоток ймовірності результату, при який йому тільки що повідомили, то щодо ймовірності в 1%, яку відповідь ви очікуєте отримати?

Методика очищення BRW показує, що, в порівнянні з еталоном теорії очікуваної корисності, людина, яка зробила вибори Парадокса Алі поводилась так, як ніби вона невірно уявляла собі ймовірність відповідних подій. Якщо теорія очікуваної корисності може бути інтерпретована, як перше наближення до істинного опису того, як люди насправді діють, можливо буде правдоподібним перейти від ніби то пропозиції до гіпотези, що реальне міркування людини супроводжується логікою очікуваної корисності міркувань, але з помилковим судженням. Але правда, звичайно ж, в тому, що теорія очікуваної корисності дає приблизну точність виборів, що люди насправді роблять, а не обґрунтування, за допомогою якого вони приходять до цих виборів.

Це не дивно, що теорія очікуваної корисності володіє властивістю апроксимації, принаймні стосовно лотерей з грошовими виплатами і явними об'єктивними можливостями. Які б психічні процеси люди не використовували в процесі прийняття рішень щодо таких лотерей, кожен буде очікувати велику грошову винагороду, яка буде сприйматися більш сприятливо, ніж малий виграш, при інших рівних умовах. Крім того, для будь-якої даної суми грошей х, кожен очікуватиме більшу ймовірність виграшу принаймні в суму грошей х, ніж ймовірності отримати меншу. Узагальнюючи ці дві інтуїції і організовуючи їх в просту і легку для трактування функціональну форму, теорія очікуваної корисності перетворює деякі з основних моделей на рішення, які створюються фактичним людським мисленням. Проте, у випадку парадоксу Аллі, теорія накопичення перспективи забезпечує більш точний опис реальних рішень. За відсутності теорії щодо того, як люди розмірковують, це і все, що можна було б сказати. Ніхто, звичайно ж, не має права зробити висновок, що вибір Парадоксу Аллі виявляє помилки мислення, які не роблять люди, чий вибір відповідає теорії очікуваної корисності.

Роблячи висновок, ми можемо сказати, що методологія BPW не відновлює приховані переваги. Проте, справедливо було б визнати, що BPW іноді виправдовує цю методологію з більш прагматичної точки зору, наприклад коли вони говорять:

Ми добре усвідомлюємо, що багато припущень, що лежать в основі нашої пропозиції, є спірними, наприклад саме існування правдиво виділених переваг. Проте, ці припущення є найкращими з усіх тих, про які ми могли б подумати у сучасному стані вирішення ситуацій, в яких потрібно було приймати рішення, так як і можливо, на основі швидкої і невідфільтрованої інформації.

Коли спеціалісти ВРW говорять, що теорія очікуваної корисності є ' правильною нормативною моделлю для вибору у випадку невизначеності', то вони здається посилаються на рішення проблеми, на яку наштовхується (яку зустрічає) спеціаліст. Хтось може, можливо, доказати, що, якщо професіонал розділяє точку зору BPW щодо нормативного статусу теорії очікуваної корисності, вона може будувати свої судження щодо добробуту клієнта, та з цього слідує, що стосовно рішень які вона має прийняти коли діє від імені клієнта, таким чином ці судження відповідають аксіомі очікуваної корисності. Розглянувши таким чином, здається необхідним є не висновок про гіпотетичний вибір внутрішнього раціонального агента клієнта, а скоріше спосіб упорядкування наявної інформації про переваги клієнта таким чином, щоб цей спосіб відповідав особливій моделі прийняття рішень, яку професіонал захоче використовувати.

Впорядкованість в цьому сенсі є, майже, завжди необхідною, коли теоретична модель стикається з реальними даними. Наприклад, розглянемо економічну модель просторового розподілу безробіття. Припустимо що, в цій моделі, кожен, хто шукає роботу, має «дім» і кожна робота має «робоче місце». Але якщо ми спробуємо застосувати цю модель на практиці, ми зрозуміємо, що «дім» і «робота» можуть бути двозначними концептами. Деякі люди мають 2 чи навіть більше домашніх адрес, в той час як деякі не мають жодного; аналогічною є ситуація з роботою. З метою впорядкування даних таким чином, щоб вони відповідали моделі розподільної схеми, потрібно зробити більш-менш довільний розподіл. Проте, ніхто не може стверджувати, що ці розподіли відповідають прихованим істинам про світ, що реальна особа, яка шукає роботу і реальний роботодавець не будуть визначені. Такими же чином, медичному працівникові, який приймає рішення, було б розумно використати методологію BPW, щоб побудувати модель, яка б відповідала перевагам клієнта, впорядковану таким чином, щоб вона відповідала теорії очікуваної корисності, не претендуючи на те, що переваги в моделі були приховані в клієнті. Докази, які ми розробили в цій статті не будуть суперечити теорії поведінкової економіки добробуту, що погоджується лише впорядковувати виявлені переваги, які були несумісні зі звичайною теорією, без трактування цього процес, як виявлення та виправлення помилок, чи як способу допомоги особам зробити кращий вибір. Але це не варіант поведінкової економіки добробуту, який можна знайти в літературі.