

Case study nr 1

Nazwa kejsu	Uznawanie błędów poznawczych w podejmowaniu decyzji: rachunkowość mentalna
Słowa kluczowe	Błędy poznawcze w podejmowaniu decyzji; księgowość umysłowa
Opracowane przez	University of Economics – Warna Na podstawie: Richard H. Thaler, <i>Mental Accounting Matters</i>
Język	POLSKI
Treść kejsu	<p>Koncepcja rachunkowości umysłowej, opracowana przez ekonomistę Richarda H. Thalera, odnosi się do sposobu, w jaki zarządzamy i organizujemy naszą działalność finansową i może dobrze ilustrować, w jaki sposób uprzedzenia poznawcze wpływają na proces podejmowania decyzji.</p> <p>Chociaż Thaler zdefiniował rachunkowość umysłową jako „zestaw operacji poznawczych wykorzystywanych przez jednostki i gospodarstwa domowe do organizowania, oceny i śledzenia działań finansowych” (Richard H. Thaler, <i>Mental Accounting Matters</i>, <i>Journal of Behavioural Decision Making</i>, 12: 183-206, 1999), kontynuował opisywanie, w jaki sposób rachunkowość mentalna wpłynęła również na decyzje finansowe przedsiębiorstw (Ibid.) Thaler wskazał, że „głównym powodem studiowania rachunkowości psychicznej jest pogłębienie naszego zrozumienia psychologii wyboru” (Ibid.).</p> <p>Argumentuje się, że pozostawiona bez świadomości mentalna rachunkowość może skutkować nieracjonalnymi decyzjami dotyczącymi inwestycji lub wydatków. Na przykład badania wykazały, że chętniej płacimy za towary, gdy płacimy kartą kredytową, a nie gotówką. Mamy tendencję do rozróżniania sposobów zarabiania pieniędzy i w przypadku jakichkolwiek nieoczekiwanych korzyści finansowych, takich jak wygrane w grach hazardowych lub jakiegokolwiek nieoczekiwane niespodzianki, bardziej prawdopodobne jest, że wydamy pieniądze lub dokonamy inwestycji wysokiego ryzyka. Jednak po rozpoznaniu i przeanalizowaniu tych uprzedzeń poznawczych, rachunkowość mentalna może zostać wykorzystana jako narzędzie do wzmocnienia pozytywnego zachowania.</p> <p>Pytania do dyskusji (na przykładzie Thalera):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jak zdecydujesz, czy naprawdę stać Cię na ten mały poczęstunek w postaci ciasteczka (2 euro) każdego dnia pracy w kawiarni? 2. Kupiłeś 100 akcji po 10 USD za akcję. Czy sprzedałbyś te akcje, gdy cena akcji spadła, to znaczy, czy sprzedałbyś przegranego?
Bibliografia	http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.174.2961&rep=rep1&type=pdf
Rodzaj materiału	STUDIUM PRZYPADKU

(Sugerowane odpowiedzi na kolejnej stronie)



Sugerowane odpowiedzi

1. Najlepiej zsumować koszty w ciągu miesiąca lub nawet roku. W ten sposób możemy podjąć racjonalną decyzję, czy stać nas na produkt/usługę i uniknąć nadmiernych wydatków na przedmioty, których tak naprawdę nie potrzebujemy lub nie chcemy, a które nadal kupujemy, tylko dlatego, że są one na przykład mocno przecenione. Wiele reklam może wykorzystywać nieracjonalne wydatki, na przykład reklamy sprzedające samochody, które kosztują „tylko 2 euro dziennie”.
2. Thaler wyjaśnia, że „racjonalny inwestor zdecyduje się sprzedać przegranego, ponieważ zyski kapitałowe podlegają opodatkowaniu, a straty kapitałowe podlegają odliczeniu”. Twierdzi, że „ponieważ zamknięcie konta ze stratą jest bolesne, prognoza mentalnej księgowości polega na tym, że ludzie będą niechętnie sprzedawać papiery wartościowe, których wartość spadła”.

Dalej wyjaśnia: „...przypuśćmy, że inwestor musi zebrać trochę gotówki i musi wybrać między dwoma akcjami do sprzedania, z których jeden zyskał na wartości, a drugi spadł. Mentalna rachunkowość sprzyja sprzedaży zwycięzcy (Shefrin i Statman, 1987), podczas gdy racjonalna analiza sprzyja sprzedaży przegranego”.