

Казус 1

Наименование на казуса	Когнитивни изкривявания при вземането на решения: ментално счетоводство
Ключови думи	Когнитивни изкривявания при вземането на решения; ментално счетоводство
Разработен от	Икономически университет – Варна Базиран на: Richard H. Thaler, <i>Mental Accounting Matters</i>
Език	БЪЛГАРСКИ
Казус	<p>Идеята за менталното счетоводство, развита от икономиста Ричард Талер, се отнася до начина, по който ние управляваме финансовите си дейности, и може много добре да илюстрира как когнитивните изкривявания влияят върху процеса на вземане на решения.</p> <p>Талер дефинира менталното счетоводство като „набор от когнитивни операции, използвани от индивидите и домакинствата за организиране, оценка и проследяване на финансови дейности“ (Richard H. Thaler, <i>Mental Accounting Matters</i>, Journal of Behavioral Decision Making, 12: 183-206, 1999). При все това, той описва как менталното счетоводство влияе и върху корпоративните финансови решения. Талер посочва, че „основната причина за изучаването на менталното счетоводство е да подобрим нашето разбиране за психологията на избора“. (пак там).</p> <p>Смята се, че ако не се отчита неговото влияние, менталното счетоводство може да доведе до неразумни решения по отношение на инвестициите или разходите. Например, изследвания показват, че хората са по-склонни да плащат за стоки, когато пазаруват с карта, отколкото в брой. Имаме нагласата да правим разлика между начините, по които печелим пари, и в случай на неочакван приход, например печалба от залагания или неочаквано наследство, е много по-вероятно да похарчим парите или да предприемем рискова инвестиция. Ако обаче отчетем и анализираме тези когнитивни изкривявания, можем да използваме менталното счетоводство за подсилване на желаното поведение.</p> <p>Въпроси за дискусия (по примерите от Талер):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Как ще решиш дали заслужаваш малкото удоволствие от бисквитката за 2 лева, която си купуваш всеки ден в кафенето? 2. Купил си 100 акции на цена от 10 лв. всяка. Ще продадеш ли акциите, ако цената им започне да пада – би ли продал на загуба?
Източници	http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.174.2961&rep=rep1&type=pdf
Вид на обучителния материал	КАЗУС

(Примерни отговори на стр. 2)



Примерни отговори

1. Най-добре е да се пресметнат разходите за месец или дори година. По този начин можем да вземем рационално решение дали можем да си позволим продукта/услугата и да избегнем излишната покупка на нещо, от които реално не се нуждаем, но все пак купуваме, защото например е с голяма отстъпка. Много реклами се възползват от неразумното харчене като например офертите за нова кола „само за 2 лв. на ден“.
2. Талер обяснява, че „рационалният инвеститор ще продаде на загуба, защото печалбите се облагат с данък, а загубите се приспадат“. Той твърди, че „предположението на менталното счетоводство е, че хората няма да бъдат склонни да продават ценности с намаляваща стойност, тъй като продажбата на загуба създава болезнено усещане“.

По-нататък той обяснява: „(...) представете си, че инвеститор има спешна нужда от пари и трябва да избира между продажбата на две акции, като стойността на едната расте, а на другата намалява. Ако се подведем от менталното счетоводство, ще продадем печелещата акция (Shefrin and Statman, 1987), но рационалният анализ показва, че трябва да изберем да продадем губещата акция“.