

Phi lý trí

Irrationality

Chơi xổ số

- Bạn có hai lựa chọn:
 - A: Chắc chắn được 2 triệu đồng
 - B: 50% cơ hội có 4 triệu và 50% không có đồng nào
- Bạn được cho 2 triệu đồng và hai lựa chọn:
 - A: Chắc chắn mất ngay 2 triệu đồng
 - B: 50% khả năng không mất gì cả và 50% mất 4 triệu

Kết quả

Nhóm 1:

- A. Chắc chắn được 2 triệu → 84%
- B. Cơ hội 50% được 4 triệu → 16%

Nhóm 2:

- A. Chắc chắn mất 2 triệu → 31%
- B. Nguy cơ 50% mất 4 triệu → 69%

Y tế dự phòng

Bạn là chủ tịch xã. Một dịch cúm mới có nguy cơ bùng phát ở địa phương, có khả năng gây tử vong cho 600 người. Có hai chương trình y tế dự phòng được đề xuất:

- Nếu áp dụng chương trình A, 200 mạng người sẽ được cứu.
- Nếu áp dụng chương trình B thì $\frac{1}{3}$ khả năng là 600 người sẽ được cứu, và $\frac{2}{3}$ khả năng không ai được cứu

Y tế dự phòng

Bạn là chủ tịch xã. Một dịch cúm mới có nguy cơ bùng phát ở địa phương, có khả năng gây tử vong cho 600 người. Có hai chương trình y tế dự phòng được đề xuất:

- Nếu áp dụng chương trình A, 400 người sẽ tử vong.
- Nếu áp dụng chương trình B thì $\frac{1}{3}$ khả năng là không ai phải tử vong và $\frac{2}{3}$ khả năng tất cả 600 người sẽ tử vong.

Kết quả

Nhóm 1:

- **A: 200 người sẽ được cứu. (67%)**
- B: $\frac{1}{3}$ khả năng 600 người được cứu, $\frac{2}{3}$ không ai được cứu.

Nhóm 2:

- A: 400 người sẽ tử vong.
- **B: $\frac{1}{3}$ khả năng không ai phải tử vong, $\frac{2}{3}$ tất cả 600 người sẽ tử vong. (66%)**

Hai cặp lựa chọn là hoàn toàn giống nhau:

- Lựa chọn A: 200 người được cứu = 400 người tử vong
- Lựa chọn B: $\frac{1}{3}$ xác suất 600 người được cứu = $\frac{2}{3}$ xác suất 600 tử vong

Tính “không ưa mất mát”

Loss Aversion

Trong điều kiện “được”: người ta sợ rủi ro
→ thận trọng hơn

Trong điều kiện “mất”: người ta ưa rủi ro
→ mạo hiểm hơn

Hiệu ứng “dàn xếp”

Framing Effect



Cốc nước
nửa đầy

Hiệu ứng “dàn xếp” *Framing Effect*

Cốc nước
nửa vơi



Tâm lý sợ mất mát *Sunk cost fallacy*

- Bạn đi xem phim, nhưng chưa mua vé, giá vé là 100 ngàn. Đến nơi bạn phát hiện thấy mất 100 ngàn, bạn có đi mua vé xem phim nữa không?
- Bạn đi xem phim, và đã mua vé, giá vé là 100 ngàn. Đến nơi bạn phát hiện đã mất vé, bạn có đi mua một tấm vé mới để xem phim không?
- Bạn ngồi xem phim. Sau 20 phút bạn phát hiện ra bộ phim thật sự quá tệ. Bạn sẽ bỏ về hay cố ngồi nốt tập phim?

Tâm lý sợ mất mát

- Người ta thường đánh giá cao tổn thất hơn là lợi ích tương tự.
- Jimmy Connors: “Tôi ghét bị thua hơn là thích thắng”
- Người ta sẽ chấp nhận rủi ro lớn để tránh mất mát, chứ không phải để thu lợi
 - “Tổ thêm” vào cổ phiếu đang mất tiền
 - “Đổ tiền vào chuyện vô ích” trong doanh nghiệp thua lỗ
 - Đội mưa bão đi xem phim vì vé không miễn phí.
 - Nông dân chi nhiều tiền cho thuốc trừ sâu vì sợ mất mùa (nhiều hơn họ tiết kiệm)

Hiệu ứng của sự sở hữu

- Người ta thường gán một giá trị cao hơn cho những thứ mà họ đã sở hữu.
 - Người ta thường từ chối bán đi những gì họ đã sở hữu với giá cao hơn mức họ sẵn lòng bỏ ra mua nó
 - Giá bán thường cao hơn giá mua
- Có rồi mất một cái gì đó thì còn tệ hại hơn là chưa bao giờ có!

Khả năng đánh giá xác suất

- Bạn sẽ chọn trò chơi nào:
 - A: Được \$6000 với xác suất 45%
 - B: Được \$3000 với xác suất 90%
- Bạn sẽ chọn trò chơi nào:
 - A: Được \$6000 với xác suất 0.1%
 - Được \$3000 với xác suất 0.2%

Kết quả

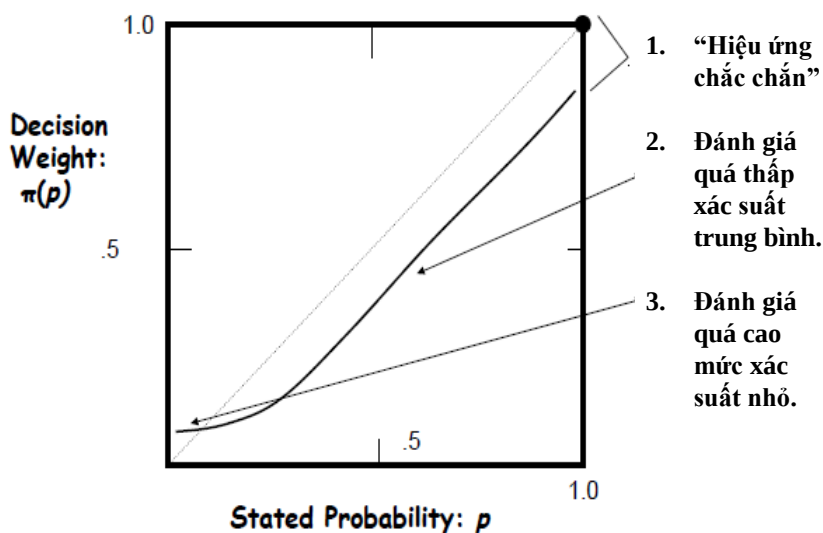
Nhóm 1:

A: Được \$6000 với xác suất 45% [EV = 2700] → 14%
B: Được \$3000 với xác suất 90% [EV = 2700] → 86%

Nhóm 2:

A: Được \$6000 với xác suất 0.1% [EV = 6] → 73%
B: Được \$3000 với xác suất 0.2% [EV = 6] → 27%

Khả năng đánh giá xác suất



Những “trải nghiệm có sẵn”

Availability heuristics

- Cái gì nguy hiểm hơn: Bom nguyên tử hay tai nạn giao thông?
 - Bom nguyên tử: #1 theo sinh viên, #20 theo chuyên gia
 - Tai nạn giao thông : #5 theo sinh viên, #1 theo chuyên gia
- Những sự kiện có sẵn trong đầu hoặc dễ liên tưởng khiến người ta cảm thấy rất dễ xảy ra:
 - “Bảo mẫu Quán Thị Kim Hoa hành hạ trẻ”
 - “Xe điên gây tai nạn liên hoàn”
 - “Người nhà bệnh nhân đâm chết bác sỹ”
 - “Chồng tôi thương con nhưng không yêu vợ”

Sự “sung sướng tức thì” *Instant gratification*



Bạn muốn 15 phút mát-xa ngay bây giờ, hay 30 phút mát-xa 1 tiếng nữa?
Bạn muốn 15 phút mát-xa giờ này tuần sau, hay 30 phút giờ mát-xa giờ
này tuần sau + 1 tiếng sau.

Tối nay xem gì?



Tập thể dục

- Bạn có dự định tập thể dục đều đặn không?
- Bạn có đang tập thể dục đều đặn không?

Kết quả - Mát-xa

Nếu chọn giữa:

- A) 15 phút mát-xa ngay bây giờ
- B) 30 phút mát-xa sau 1 tiếng nữa

Nếu chọn giữa:

- C) 15 phút mát-xa sau 1 tuần nữa, giờ này
- D) 30 phút mát-xa sau một tuần nữa, giờ này + 1 tiếng sau

Kết quả - Tối nay xem gì?

Chọn giữa 24 phim:

- Một số phim giải trí nhẹ nhàng: “*Bông dưng muốn khóc*”
- Một số phim ý nghĩa sâu sắc : “*Tam Quốc*”

Kết quả:

- Lựa chọn cho tối nay: 66% chọn phim giải trí nhẹ nhàng
- Lựa chọn cho thứ tư tuần sau: 37% chọn phim giải trí nhẹ nhàng
- Lựa chọn cho thứ tư tuần sau nữa: 29% chọn phim giải trí nhẹ nhàng.

→ “Tối nay vui vẻ đã. Tuần sau sẽ bắt đầu làm những việc có ích.” ☺

Kết quả - Tập thể dục

- Giả sử hôm nay, chi phí cho việc tập thể dục là 6.
- Ngày mai, lợi ích thu được từ việc tập thể dục là 8.
- Suất chiết khấu thời gian là $\frac{1}{2}$.
- Bạn có tập thể dục không?

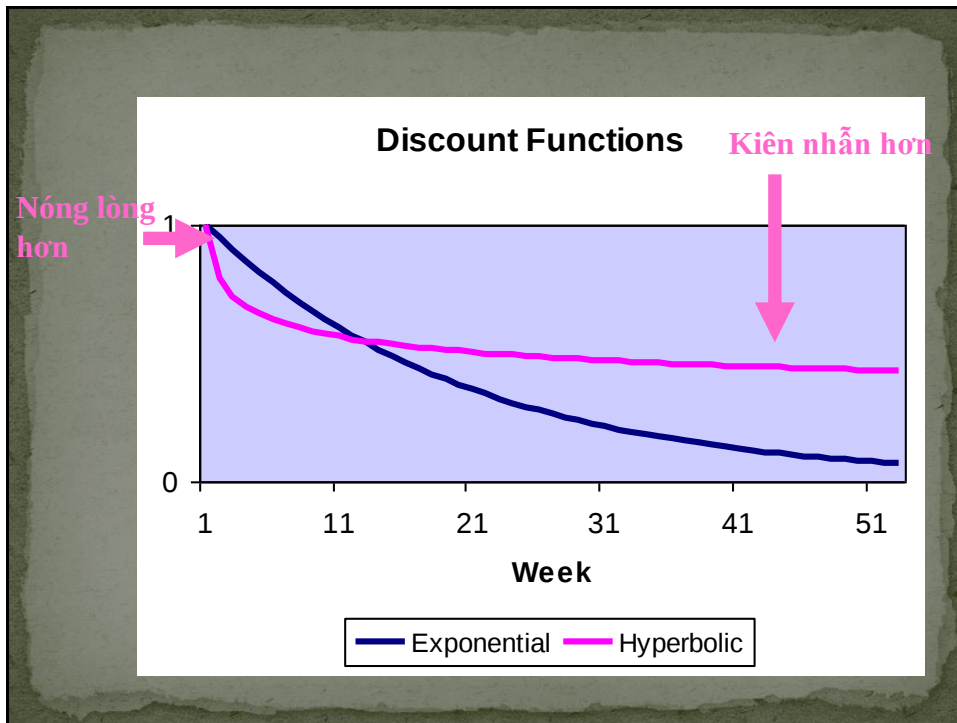
- Tổng lợi ích chi phí nếu tập thể dục hôm nay:

$$-6 + \frac{1}{2} [8] = -2$$

- Tổng lợi ích chi phí nếu tập thể dục ngày mai:

$$0 + \frac{1}{2} [-6 + 8] = +1$$

→ “Việc hôm nay cứ để ngày mai.” ☺

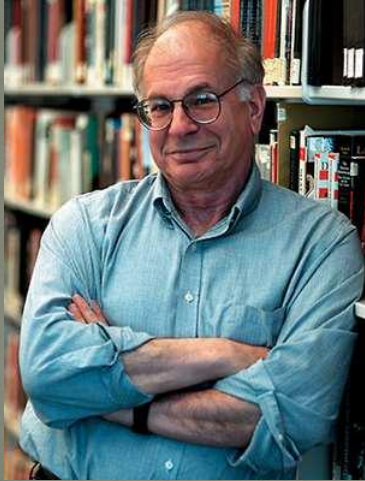


Hành vi con người và các cân nhắc trong chính sách công

Một số yếu tố ảnh hưởng đến hành vi con người

- Tính không ưa mất mát
- Những trải nghiệm có sẵn
- Thái độ bỏ qua xác suất
- Sự ưa chuộng những sung sướng tức thì
- Hiệu ứng sở hữu

Daniel Kahneman & Amos Tversky



Định giá theo điều kiện

- Dùng để gán giá trị tiền tệ cho những tiện ích hay yếu tố môi trường như khu bảo tồn và cảnh quan không bị phá
- Khoảng cách lớn giữa mức sẵn lòng chi trả (WTP) và mức sẵn lòng chấp nhận (WTA) giữa 3:1 và 3:2 cho hàng hóa tư
- Khoảng cách còn lớn hơn đối với *hàng hóa công*
 - Khó tìm thay thế
 - Ước tính thỏa dụng có tính bất trắc cao
 - Cảm tính đạo đức: như bảo tồn rừng

Lý trí duy lý và chính sách công

- Hiệu ứng của sự sở hữu chỉ là một ví dụ về cách thức mà hành vi của chúng ta tách rời khỏi những giả định kinh tế về các tác nhân tối đa hóa có lý trí
- Sự lệch pha khỏi lý trí này có tính hệ thống
- Đôi khi giải pháp “chính xác” trong sách không tác dụng trên thực tế
- Chúng ta phải nhảy bèn trước những lệch lạc có hệ thống trong cách thức người dân ra quyết định, từ đó đề ra chính sách thực tế.