קבלת החלטות – מפגש 3

עלות שקועה: השקעה כספית במשהו שאיננו באמת מעוניינים בו, למשל, סטודנט נרשם לתואר באוניברסיטה, שחשב שמעניין אותו, ואחרי סימסטר הבין שהוא לא מעוניין לעסוק בזה. מה יעשה? יסיים את התואר רק בגלל שכבר התחיל להשקיע בו כסף?

* עלות שקועה בNBA- הקשר בין עלות השחקן, לזמן משחק לבין המיקום שלו בדראפט.

משתנים תלויים – דקות משחק, מסחק

משתני בקרה – פציעות, איכות משחק של הקבוצה, תפקיד

* לא לערבב הנאה עם עסקים – האם תשלמו על האוכל שסבתא שלכם הכינה לכם? איך היא תגיב לכך? מתנה יכולה להחליף כסף במקרה כזה וזה יעבור.
* פיצה עם כל התוספות לעומת פיצה שאתם מרכיבים את התוספות בעצמכם. – נטייה לקחת את הפיצה שהיא בילד-אין.

ככל שלאנשים יש יותר בחירות, קשה להם יותר והם פחות מרוצים.

* אפקט הבעלות – הנטייה של אנשים להעריך משהו שהוא שלהם כשווה יותר, לעומת מוצר זהה שלא בבעלותם.

הכאב שאנו חווים מהוויתור על המוצר גדול יותר מההנאה שאנו חווים כשאנחנו מקבלים אותו.

אז בכל זאת מתקיים מסחר? איך בכל זאת אנשים מוותרים על סחורה שלהם?

1. אם זה למטרה טובה
2. אין ברירה
3. שדרוג המוצר הקיים

אם אני לא מסתכל על הוויתר כהפסד, אז לא אחווה את התוצאות שלו כשליליות.

* השפעה של חיקויים וזיופים – ניסוי שנתנו לאנשים לחבוש משקפיים של מותג מזויף לעומת מותג מקורי ואז ביקשו מהם לפתור תרגילים במתמטיקה. בדיווח עצמי, האנשים שחבשו את המשקפיים המזויפים, שיקרו יותר לגבי הדיווח שלהם.
* שמירה על אופציות פתוחות: דלת אדומה, צהובה וירוקה.
* משל החמור של ביורדיאן – לא לפחד לאבד אופציות שאין לנו עניין בהן.
* המקרה של וולאדון RX – כדור נגד כאב ראש ב0.5 ₪ מול כדור ב10 ₪ - זה של ה10 שח יעבוד יותר על האנשים.
* אפקט הפלסבו – מקשה אנרגיה לפני האימון – ככל שהמשקה יעלה יותר, כך האנשים ירגישו שמגיע להם יותר ויהנו ממנו יותר.