

Пациенты, страдающие от рака, на поздних стадиях заболевания часто переоценивают шанс на выживание. Вместо паллиативной терапии, облегчающей боль, они выбирают агрессивную и болезненную химиотерапию, не приносящую особой пользы. Когда людей спрашивают, сколько они готовы заплатить, чтобы уменьшить вероятность маловероятного несчастья, они готовы заплатить одинаковую сумму за снижение вероятности как до одного шанса на миллион, так и до одного шанса на 10 миллионов.

Головоломка премии по акциям [pulsed laser diode](#). Исторически прибыль по акциям гораздо выше, чем прибыль по облигациям. Человек, инвестировавший 1 доллар в акции 1 января 1928 года, получил бы 1 января 1998 года инвестиционный портфель стоимостью 1800 долларов. Тот, кто вложил доллар в облигации, получил бы портфель стоимостью 15 долларов. Загадка, почему такое расхождение не привело к росту стоимости акций, который сблизил бы доходность по акциям по отношению к доходности по облигациям.

Эффект нерелевантных альтернатив. Если каждая из опций А и В превосходит друг друга по одному или двум релевантным параметрам, у людей может возникнуть затруднение с выбором; они могут принять решение собрать дополнительную информацию о вариантах. Если в этом случае вводится третья опция С, которая (1) хуже А по обоим параметрам и (2) хуже В по одному параметру и лучше по другому, наблюдается тенденция выбирать А без дальнейших поисков.

«Головоломка холодной воды». В эксперименте участники, которых заставили поверить, что время, которое они могут продержат руки в очень холодной воде, является наилучшим показателем их продолжительности жизни, держали руки в воде дольше, чем те, кто не получил эту (ложную) информацию.

Эффект уверенности (глава VII). В проведенных экспериментах большинство участников предпочитали получить шестидневную поездку по Англии наверняка, нежели иметь 50%-ю вероятность выиграть трехнедельный тур по Англии, Франции и Италии, но большинство также предпочитает 5%-й шанс второго варианта 10%-му первого.

Эффект дизъюнкции. Участники эксперимента, предполагающие, что выиграют в следующем раунде, на вопрос о том, будут ли они принимать в нем участие, склонны

отвечать «да». Предполагая, что их ждет проигрыш, они склонны выражать такое же намерение. Если же они не знают, проиграют или выиграют, их намерения теряют определенность. Такой же эффект наблюдается в одноразовых «дилеммах заключенного»: человек в большей степени готов к сотрудничеству, если знает, что другой человек сотрудничал, чем когда ему известно, что тот отказался от сотрудничества, и (в этом и заключается эффект дизъюнкции) его готовность к сотрудничеству будет еще больше, если он не знает о выборе другого человека.