



Emnekode : ORG-419
Kandidatnr. : 2934
Dato : 06/12/10
Ark nr. : 1 av 16

↑

a) Frequency theory: Denne får ut på at ein ansliar sannsynligheten basert på statistikk. Ein ser på tidlige utfall av ein hendelse og ansliar då sannsynlig heiten ut frå dette. Dette vil seie at ein ansliar sannsyn etter kor hyppig ein bestemt type hendelse skjer. Med ein slik metode er det viktig at ein har eit høgt antall repetisjoner av hendelsene. Viss utvalget er alt for lite kan vi fort få store feil og ansliar sannsynligheten for høgt/for lågt. Så ein må altse vere kritisk til statistikk her og vere sikker på at antall gonger gjer spreider sannsynligheten. Eks på feil: 4 bil er kjørt ein tur. Ingen blir skada på turen. Ansliar då sannsynligheten for å bli skada til 0 basert på dei 4 bilene. Eller 2 av 4 bil er involvert i ulykke sannsynlig heit då for skade 0,5. Som ein då ser blir dette galt.

I tillegg må ein vere obs på om det kan vere andre ting i statistikk som kan vere med på å gje feil. Døme: Antal drepte i trafikken. Ingen ansliar her kor mange av dei omkomne som var spåsmord (det foregjem men er vanskeleg å forstå og dermed kan ta bli for høgt).

Som ein skjønner er frequency theory noko som ein berre basert på statistikk og ein er sikker på at ein har tatt med mange nok repetisjoner til å få eit akkurat slikt ansliar av utfalla.

Kan brukas f.eks med å ansliar sannsynligheten for trafikkulykker. Generelt nyttar for å ansliar blant annet sannsynlighet for ulykker når folk er på reisefot (fly, tog bil osv.). Brukes også i andre sammenhenger der utfall repetisjoner er høgt nok. F.eks samla strykeprosent/antal



som får A på eksamen totalt på alle universiteter i et land.

Logical theory: Denne bygger på logikk, og blir benyttet der vi har en standard situasjon som blir gjentatt uten at det er andre faktorer som spiller inn. Et eksempel på slike er myntkast. Her er det 2 ulike utfall, mynt og koon, og sannsynligheten for en av dem er 0,5. En rekke her ut forventet sannsyn for hvert utfall og dermed blir det lettere å finne reell sannsynlighet for at noen skal slippe i verkeeligheten.

Blir benyttet mye med spill der det ikke er andre faktorer som spiller inn. Myntkast, terninger osv. Er det fair spill ut en de kunne være ut forventet sannsyn for et utfall konkret. NB vær litt kritisk til om slukt kan være fikse (mynt som er magnetisk på ei side, tyngre kuler i Lotto maskiner osv.).

Personal theory: Her setter en inn personlige meninger. En ønsker ut på det en sjølve tur skal kunne handle. Dette kan være basert på faktorer og logical men ting ikke er det (som regel se er nok noen uansett basert litt på dette). En benytter her personlig kunnskap for å kunne finne det best mulige utfallet. Her er det viktig å presisere at den ansatte sannsynligheten varierer med folks kunnskap og derfor en tolker dette.

Eksempel her er: Sannsynlighet for at en operasjon skal gå bra. Legen har anslag om hvor mange % det går bra for men kan justere dette tallet ut på pasientens helse.

Eksempel på feltforskning her: En topp fotballspiller får ikke spille en kamp sjøl om denne er frisk. En ekspert ønsker det er for å spare spilleren og svekke laget. En uten særlig



Emnekode : 013-419
Kandidatnr. : 2934
Dato : 06/12/10
Ark nr. : 3 av 16

Kunnskapsansliet er at det er en annen spiller som er bedre og vil bli seie ut laget blir bedre.

Kort skilles dei tre slike

Frekvens : Beset på stat iske utfall

Logisk : Beset på ansly vi gir om kor som er mat. leg

Personleg : Vår kunnskap og tolkning av noter som gjerne kan vere beset på dei to første men treng ikkje vere det.

NB det som er viktig på alle 3 er å ikkje gjå seg heilt utland på taen ein her, ein må husse og vere kritisk og gjå om det verkeleg stemmer

Ⓛ Typiske feil:

Representativness heuristic : Det ein gjir feil her er at ein neglisjerer besikretene. Ein ser alltså bort frå støvrelsen på ein gruppe og ser ber på det som virker å tale til denne. Et godt eksempel er når ein sjå på ansly sannsynlighet for kva type studie folk gir på. Ein ser på personlegkjenne og finn det studiet som matcher dette best uten å sjå kor mykje som virkelig gir på dette studiet. Feks 3 personer er interesserte i sport. 5% av studentene gir på idrett. Viss ein dei kjenner ut alle 3 gir på idrett er sannsynligheten for dette svært liten og ein bør fokusere på dette og. Ein antar her at livet går med livet og det er det som gjir viss her. Ein grunn til at dette skjer er måten folk blir beskrevet på. Denne er med på å bidra til feil i anslyinga her.

Så pass på å vere klar over kor store besikretene er for kvar gruppe.

Gambles fallacy : Feks med mynt kast, blir 4 ganger



Emnekode : 0rg-419
 Kandidatnr. : 2934
 Dato : 06/12/10
 Ark nr. : 4 av 16

på ved enelt på kon ansli mange at sannsynlig heter for neste på mynt er klart størst. Dette er feil. Mynten har ikke nok mindre og sannsynlig heter er 0,5 både for kon og mynt her. Pass på å isoler hver enkelt handling her for å unngå feil.

The availability heuristic: Overforetar på det som er kjent. Anter at det er mer høyt om og som på viten foretaksere og/eller hyppigere enn andre ting. Typiske eksempler: Anger at høy angrep er mer vanlig enn å dø av mange kraft sjelen på angrep alltid er i media, mens det er det ikke med dødsfall på mange kreft. En kan seie at vi ansli det som mer sannsynlig med utfall som vi spiller lotto husker / er klar over. Pass på dette her et er ikke overforetar på disse for de kan det bli feil

Subadditivity: Summen av en ikke vilke beregninger blir mindre totalt sett enn når en ansli de en og en og legg sammen. En klarer her ikke å legge sammen. Dette kjem av at når en skal sammen ting er en kanskje ikke i stand til å få med seg alt, og en skal ansli dette.

Eksempel: Totalt antal timer en har studert et år er mindre enn når en ser de ulike kursene en og en. Pass på her at det er kongruens eller kan utfalle bli høyere enn det som var realt

Handisight bias: Når en ansli sannsyn etter at en har fått visst utfallet endrer en beregningene sine til fordel for det utfallet som kom. Eks: Når det kjem en sensasjon kongruens høyer en alltid ekspeter seie i ettertid at egentlig var den ikke så overaska sjelen om den på forhånd ikke nevnte personensom en av favoritterne. En må her



Emnekode : 09-419
Kandidatnr. : 2934
Dato : 06/12/10
Ark nr. : 5 av 16

persuade me that det er konklusjonen med det ein seier for og etter ein vurderelse og heller kunne innspenne at ein kommer

Averaging: Dette gir uttrykk at ein prøver å vektlegge sannsynet for å like for ulike ting sjølv om ein veit at det blir feil. Ein ønsker nok for stort og nok for lite for at ting skal bli litt meir likt. Ein prøver å få ting til å bli middels ved å justere opp og ned på preferanser. Eksempel folk som får 3 på skulen, seier til dei at dette egentlig ikkje er så dårlig og ut det skal lite til for dette er opp på 5. Mens folk med toppresultat også får kvar beskjed om kvar som ber bli bette. Pass på her å skilje utfall. Ikkje gjer dei til nok som er ein dei er.

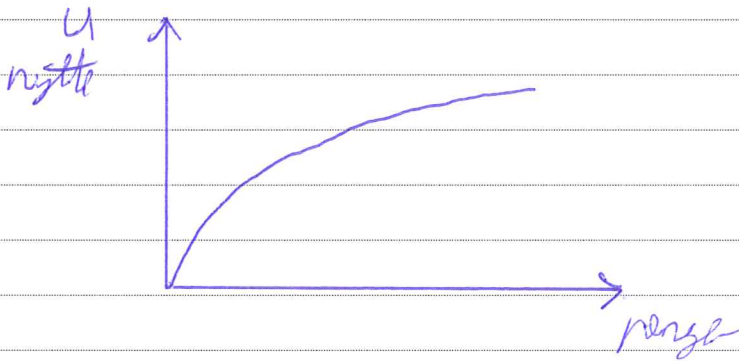
① Linda problemet. Beset me ein beskrivelse angår ein sannsynlig heter i tendens til den gruppa som likene mest på beskrivelsen. Litt som representantressheuristi. Ein ignorerer bank rating. I Linda problem. Vi beskrivelsen at ho hadde vore med i menneske rettis org. og var opptatt av rettferdig het. Demmed anslo folk at ho var bank kasser og femininist istedenfor bank kasser. Ein veit at det er flere bank kasser enn dei som er legge deler men dette vert ignorert på beskrivelsen. Dette er conjunction fallacy. Pass på her så ein ikkje blir leneren av ein beskrivelse og dermed får feil fokus. Tenk kritisk og sjå på kv som er det loyste svaret her.



Emnekode : Org-419
Kandidatnr. : 2934
Dato : 06/12/10
Ark nr. : 6 av 16

2

a) EU theory: Maksimerer nytten av penger. Formelen er gitt ved $EU = \sum p \cdot u$ her er p sannsynet for at noe skal skje mens u er nytten av dette. Vi ser ut fra at folk her er rasjonelle og vel det alternativet som gir høyest nytte i tillegg kan vi se at når det gjeld penger så synker nytten av disse ders man vil her så en kan se ut kunne er bokstaver og dette er med på i forholdet risikoaversjon.



Prospect theory skiljer seg litt fra denne teorien på en del områder.

- Nytten er erstattet med verdi. Nytte gir som regel kun et fokus på om en har fått det beste eller ikke mens verdi gir så velkkelig psykologi om hvor mye det beste en har fått det. Med verdier er det lettere å måle dette og det er også lettere for folk da å vite om de har ta sjanser for å kunne få det beste.
- En antar at tyn betyr mer enn gevinst. Studier viser at tyn av en sum kan være dobbelt så ille som gleden en ville få ved gevinst av samme summen.
En ser og her at folk er risikoaverse i vinst situasjoner. De vil ikke risikere noe her mens de tar sjanser i oppfatte tyn situasjoner. Dette kjem av at tyn betyr mer og en

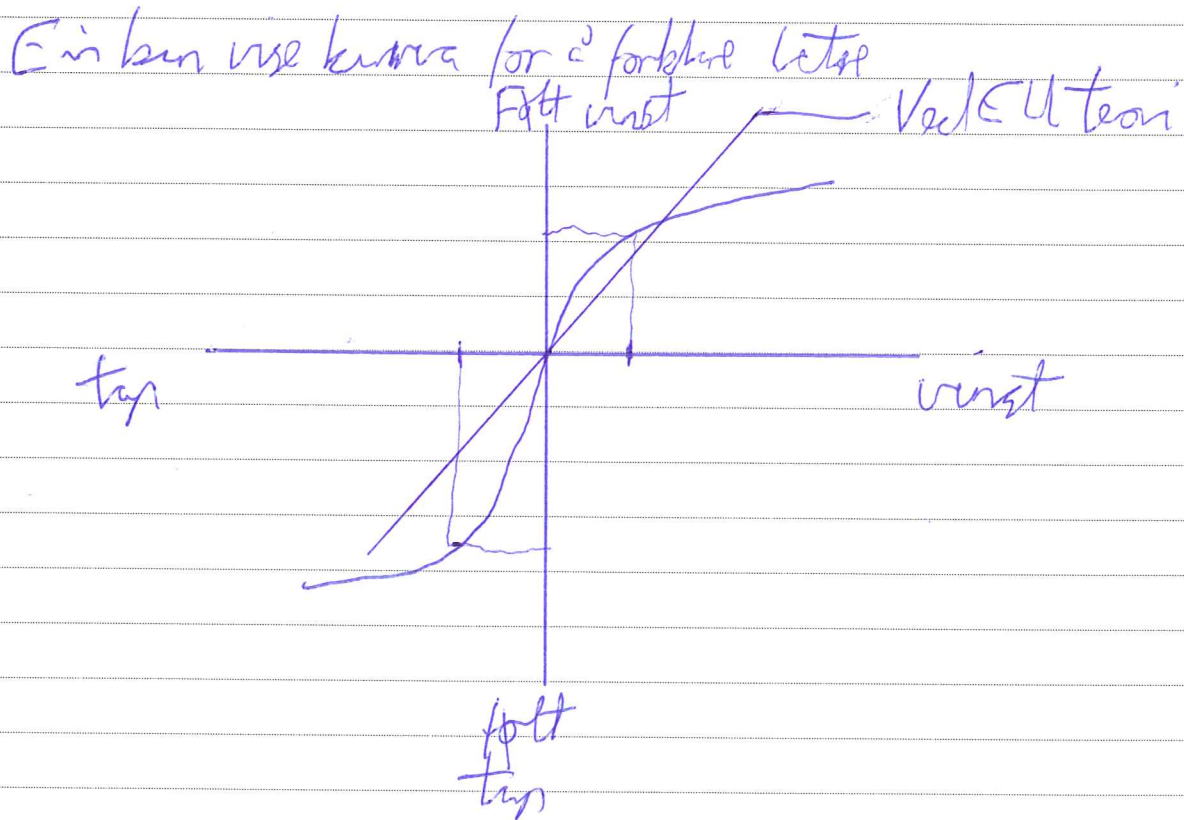


Emnekode : Org-419
 Kandidatnr. : 2934
 Dato : 06/12/10
 Ark nr. : 7 av 16

er villig til å prøve hardere for å vinne tapet.

Formingseffekt: Folk tiltrekkes her av absolutt sikkerhet. Dette betyr at tapet er verre enn en tilsvarende vinst. Sikkerheten er bedre enn et eventuelt tap og fører i mange situasjoner til at folk handler irrasjonelt. Frykten for å tape vert større enn viljen til å vinne.

Overpektis av små sannsynligheter. En tørke for mye på dette og held feil på en. I verst situasjon frykter en har tapet. Mens i tap situasjon sparer en på den lille sannsynligheten for at ting vert bedre.



Som vi ser er tap verre enn like vinst her. Viser og at sikkerhet tiltrekk mer enn usikkerhet. Viser at når tapet er stor nok er vi villige til å tape mer. Et døme på dette er i butikker. Ved kjøp av mye vil tillegg virke som. Et døme



Emnekode : 0.g-419
Kandidatnr. : 2934
Dato : 06/12/10
Ark nr. : 8 av 16

er at om ein har banket 9300 kr 500 til mindre enn 0-500 (9800 er ca like 9300 i forbank). Ved vinst (rabatt på ting) isolerer segvarene fordi 20 enkeltgevinstar på 500 er større enn ein på 10000. Folk føler duisprerte mer totalt sett da. Utgangspunktet er intet gjer tap og segger vinst. Dette for å sørge for at folk føler dei har vunnit mer / tapet mindre.

Dette forklar og sunk cost effect. Når ein allerede har tapet mykje betyr litt til ikkje se veldig mykje i forhold ein derivop isolert tapet på det siste budde på akkurat banket dei eksisterer.

Forklar og investerer: Dei sel vinnar fort på forbyten forbyten, mens ein ikkje sel tapar på at ein ikkje vil status er tapet. Ein kan seie at eit kaldt hjerte uten følelse er ein fordel i aksjemarket. Ein må kunne ignorere følelsene sine.

1) Fin utlag vs uforsvilling risiko. Kan seie dette er aktiv vs passiv risiko. Ein engar de mer viss ein er aktiv og kommer enn passiv og tapar. Dette kjem av at gjer ein sjake gjore feilen har ein ikkje nokon måte i forkla og bort på. Tapet føles og større på denne måten.

2) Kjønn vs ukjønn risiko: På nytt aktiv vs passiv. Gent risiko velt ein og denne velt de aktiv. På ny kan ein ikkje bort forkla og dermed smetter tapet større enn mer ein ikkje visste at det kunne gå galt.

3) Omission vs commission help: Aktiv vs passiv på ny. I det val der ein kan risikere nok med i ved aktiv og nok med i ved passiv er det mest naturlig i ved passiv. Det



Emnekode : Org-419
Kandidatnr. : 2934
Dato : 06/12/10
Ark nr. : 9 av 16

er det (ettaste) valget i absente i ettertid. Det smelter mindre å vite at du kunne gjort noe enn at det du gjorde var det som spørger for ulykken. Døpse valgsprems % spørse for i det uttrykk og % spørse for i det av valgsprems. Folk tokk mot å velge ikke valgsprems siden dei ikke vil risikere å tape noe med å handle aktivt. Ein annan domme er at folk ikke tør å gjøre første hjelp ved ulykker. Dei frykter å forverre skaden og vil ikke gjøre det på seg at dei gjorde det. Ein foretækk den passive tilstanden siden det felle tapet devent mindre.

4) Ind risiko vs statistisk. Individuell bygge på det som ein tror sjølv mens statistisk bygge på det som har hendt for faset på andre erfaringer. P i ny aktiv passiv. Ved å bruke stat istikk er ein passiv. Ein bruser seg ikke på det ein sjølv har ment. På, er ein nøyaktig til bort forekning og det er og lettere å absente vias hodo gir salt.

3) katastrofe vs ind risiko. katastrofe er her passiv siden det kan ein sjølv ikke gjøre noe med. I et forhold om at det ikke er enige handlinger som førte til katastrofen. Demmed viser denne og det same som dei andre ~~resultat~~ utfalla. Vi vil heller være passive og tape noe enn å være aktive å tape noe

5) Naturleg risiko vs statistisk risiko. Naturleg set her passiv siden denne bare er der. Der kan ikke forsvinn. Artificial er skent sjølv og set di aktiv. På set denne og like dei andre med aktiv passiv og tap osv.

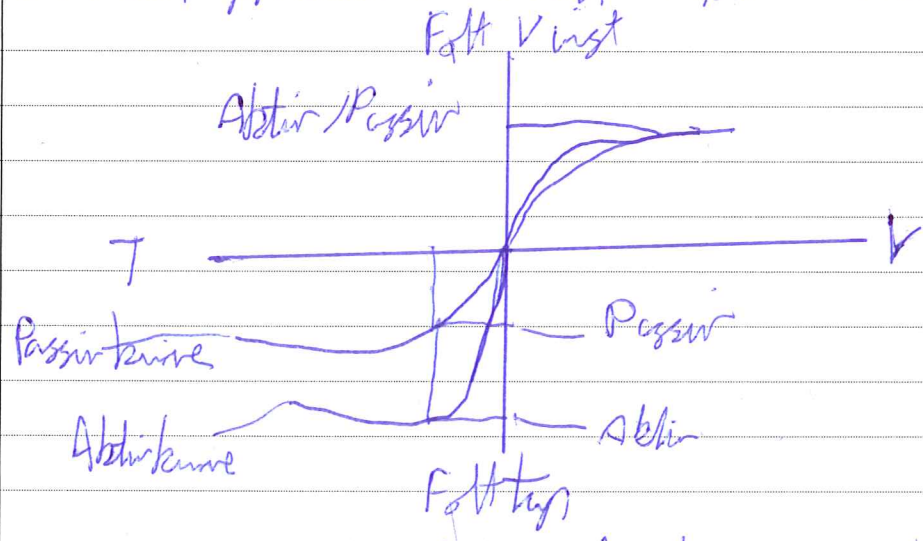


Emnekode : Org-419
 Kandidatnr. : 2934
 Dato : 06/12/10
 Ark nr. : 10 av 16

Som ein då skjønner stemmer desse seks urispilla godt overens med det som prospect theory en serier. Tapp betyr mer enn gevinst og måten tynn kjem på speler og ein på korleis dei føler. Kan tynn vort forekast og ein sjolve ikkje kan kostast for dei (dette føler ein sjolve seilt ein ein kostast sidan ein ikkje gjorde noko og hadde moglyheit).

Det som er litt interessant med dette er at kven som pålote tynn betyr noko. Men andre vegen med gevinst betyr det mindre. Døme: Viss ein sjolve komer med investeringer er ein skuffa. Viss andre gir gode investeringer for deg er du nøyd med dette. Di speler det mindre rolle at du ikkje gjorde di sjolve. I fotball har vi noko av det same. Laget vort serien, mens det er enkelt spillere sin feil når det ikkje er suksess.

Viss vi skulle laget kurver for prospect theory her kunne vi sett det opp slik i henhold til dei 6 momenta



Som ein ser matcher ikkje kvenens sjolve om tynn er størst enn vinst osv
 Viss vi re skal sjø på dei 6 momenta mot dei



Emnekode : Org 419
Kandidatnr. : 2934
Dato : 06/12/10
Ark nr. : 11 av 16

2 teorier ser vi at de matcher prospekt teorien. Dei skil seg frå forventnings teorien med at ein forventer meir høi å vinne enn å få gevinst og ein bør her feile i henhold til det i m. absinse si nytte her.

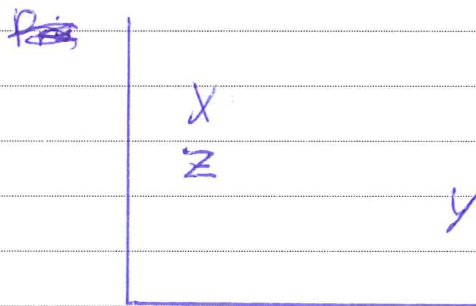
Som ein då ser forklarar prospekt teorien kvafor vi handlar som vi gjer og kvafor vi også foretrekk å tenke på ein måte som ikkje alltid er til det beste for oss. Grunnen til at denne måten like vel er gjerent, er at det betyr noko for oss med tap og vinst, korfor det er oppridd om vi kanskje nokk ost. Vi må ta med følelsar her men ver obs så dei ikkje blir for sterke og og deleggjer for ~~at~~ i den rasjonelle tenkingen vår.



3. ~~Her~~ Noncompensatory strategies: Dette betyr at en benytter strategier der en ikke kompensere for noen med noen annen. Da moment en rettlesje er altoverskyggende og kan ikke bli regast opp av andre faktorer.

Elimination by aspect. Dette betyr at en eliminerer bort de dårligste tingene til en stor isjen med en viner. En fokuserer først på en ting. Og vel velk de som ikke er like gode som det beste alternativet. En vel deretter eit nytt aspekt viss det er flere igjen og tek velk de som fall av. (Med likheit på 1 punkt må en sjee dette). Til slutt står en igjen med en viner og det er denne en vel. NB er litt kritisk til notisen. Fokuserer en på feil aspekt kan en risikere at ~~det dårligste valget~~ er en ikke vel det (beste alternativet totalt sett).

Asymmetric dominance:



I dette tilfellet er Y bedre enn X på kvalitet mens X er bedre enn Y på pris (like pris). En ny aktør Z kjem inn i bildet. Den er like X i kvalitet men har høyere pris. Dermed kan vi see at X blir Z her siden prisen er like. Z har ingenting som reg opp for dette og da vil folk framleis velje X. Men Z har en verdemed likevel om folk ikke veljer denne. Pga. at $X > Z$ vil nokon som har valgt Y nå velje X. Dette kjem av at X er sammenlikbar med og bedre enn Z. Dermed er det nye perspektiver for X og de vil folk som var i tvil mellom X og Y velje X. Dette



Emnekode : Org-419
Kandidatnr. : 2934
Dato : 06/12/10
Ark nr. : 13 av 16

er nokon som står av og til. E dukkar gjerne tilfeldigvis opp og ender preferansene mellom X og Y.

(r) Villigheit til absente, villigheit til å betale. Denne er relatert til status quo fordi vi ser om det ender tilstanden vår. I utgangspunktet ønskjer vi at preferansene rundt oss skal vere dei same, som før, ditto status quo. Vi er mer villige til å absentele nokon viss våre rammer ikkje vert endra/erstatte/vert bette. Viss vi får dei samme bin vil vi ha noko att for dette, viss ikkje er vi gjerne villige til å absentele noko. Dette er gjerne hypotetiske spørsmål der vi ser på konsekvensane og kva vorkningar det gjer oss. Er konsekvensane bra absentele vi og med dei same vil vi ikkje absentele. Det som er interessant er at det er status quo som er drivet her. Vi ønskjer i utgangspunktet oss ikkje lort frå denne. Så lenge vi har denne lik vil vi som oftest absentele (gitt at status quo er rettferdig i utgangspunktet). Ein kan seie at målet er å komme så nær opp til status quo som mogleg når vi absentele noko.

Det same gjeld med betaling. Vi kan vere villige til å betale for å få lik status quo som før. Her er vi og oppvakt av at betalinga er rimleg. Vi vil ikkje betale mer enn det som føles som ein rettferdig sum.

Når vi ønskjer nytte er det viktig å rekke av dette. Det kjem av at folk kan absentele mykje så lenge status quo ikkje vert endra til det dei ligg for dei. Så lenge ein føler at ein ikkje taper noko er ein villig til å absentele og til å betale for det.

Ein kan seie at kompensasjonen for å få det dei ligg for er høgt for folk, men at ein og kan vere villige til å betale for å få det bette. Det som er litt problem her er skapet problemet. Den som har det eksistentt bra tekur å få det litt dei ligg for utan



at tynnet vert så stort. Mange folk som har det felt vil vere ~~ett~~ mindre villige til å gå med. Dette bør ein vere klar over samt at villighet til å betale også går mykje på korleis ein har det nå.

Det som kanskje er viktig her er at status quo er det folk vil ha. Det er det som betyr noko og alt blir gjort ut frå korleis denne vert endra, og det spørre ein på assent og betalingsvillighet.

c) RECAP er under Understanding the map i Nudges.

Dette er eit program som hjelper folk å gjere riktige val. Forbruker råd og andre benytte dette og kello, på internett er noko av det same. Ein får på eit alternativ og evaluerer dette i henhold til kor bra det er. I tillegg sjekker ein med andre tilråd for å gjø om det er bra eller ikkje. Gjennom dette vil forbrukerne vere i stand til å evaluere om noko er bra eller ikkje. Det sørgjer dei for at forbruker makta stign. Dette gjer dei ein på marknader. Marknaden må tilpasse seg og steve, men for å til by dei beste kjøpsane. Det vert slik at det blir vanskelegare å få hurt forbrukerne og dei som vil gjere suksess må tilpasse seg forbrukerne. Dette er som ein dei skapar akkurat som i nudges prinsippet.

Her blir bedriftene hjulpet/hetlede til å vera dei minn leggje vedt på for å kunne få solgt sine produkt til forbrukerne uten at det egentleg er lover eller restriksjonar på noko. Det som er viktig her er at for å overleve må bedriftene tilpasse seg og vi ser dei tydeleg at det er nudges i praksis. På denne måten kan vi seie at RECAP er eit fint verktøy for å hjelpe bedrifter til å bli så gode som mogleg på å gjere rette val og trekkje til seg kundar.



4

a) Utilitarian approach: Dette vil seie at ein ser på konsekvensene av kvart enkelt val som ein konkurranse mellom ulike handlingar. Ein ser her samla sett på kva val som gjer best konsekvenser for ein samla befolkning.

Dette er ein type strategi ein benytte når valga våre også omhandlar andre menneske. Ein må altså ikkje berre fokusere på seg sjølv.

Utilitarianisme byggjer på: ideal, glede, fornøydheit og foretrukken tilfredstilse.

Ein ser på resultatet ikkje interjonere bak dette. Dette er framtidig som er viktig, ikkje fortida. Kvart person er like viktig verdt her.

NB dette er ein metode som er linka byggje på men som kan bli svært gult ut. Når ein ser samla verdi kan derisjv er nokon bli sett på som eit fint alter naturo. Døme: Den ein person for å gje organ til å andre. Total nytten er god men for den som vert døyd er det katastrofalt.

Poss ulfor på å benytte også right decisions når ein skal bruke modellen: Dette gir ut på kanto nomi og mennesketter. Ikkje myt desse når ein skal finne beste løsning. For ein inn dette kan by sursare bli gode.

Utilitarianisme byggjer som nevnt ovenfor ikkje på sjølvstyre. Skilnaden på denne og right vises typisk med f. eks røyking. Utilitarianism vil forby det heilt sidan eit forhold totalt sett er mindre skadeleg enn at folk får lov til å røyke. Right



Emnekode : Org-419
Kandidatnr. : 2934
Dato : 06/12/10
Ark nr. : 16 av 16

vil ikke ha forbud for dei meier at folk skal ha lov til å gjee krog dei vil.

I somr partet har vi litt av legge desse to i deg.

Vi har f.eks forbud mot narkotika - Utilitarisme

Men ikke mot alkohol - right decisions.

Grunnen til dette er at noko stoff er klassifisert som vere ein arde og ein meier at ein kan beskytte folk mot noko samtidig som ein ikkje kan beskytte folk mot alt som kan skade dei.

Daet utilitarisme: Dette fortel korleis ein skal gjee ein moralsk leddmoneke i ein valg situasjon. Ein maksimerer nytten i den eine sit nasjonen. Darnil ofer ein person for orgen til it andre

Rule utilitarisme: Samla konsekvenser gjer enkelt handlingar til regelar videt fremover. Det ein gjer i ein sit nasjon skal ein gjee videt fremover. Her fin ein enn litt mer logisk. Grunnen er at det som er best i ein sit nasjon ikkje tenk e vere best i det lange for. Darnil ikkje fiske personen for å gje orgen til andre. Dei ville bereske folk ikkje gått til jobben på sjuk hus, folk ville beskytte seg mer spelv osv.

Ein kan seie at rule er noko ein lov krog på i act situasjon. Viss ein gjer det kan ein statuse eksempel fremover og spørje for at nasjonen bli tufft på ein måte som ikkje vil vike mot sin hensikt på sit.