

Anomalies, biais et rationalité

CO8, introduction aux sciences de la décision

M. Cozic



introduction

- ▶ **anomalie** = régularité comportementale (“effet”) qu’il est difficile de rendre compatible avec les modèle standards de la théorie de la décision

introduction

- ▶ **anomalie** = régularité comportementale (“effet”) qu’il est difficile de rendre compatible avec les modèle standards de la théorie de la décision
- ▶ on parle de manière plus ou moins interchangeable de **biais**, avec parfois l’implication que l’anomalie prend une direction déterminée.

introduction

- ▶ **anomalie** = régularité comportementale (“effet”) qu’il est difficile de rendre compatible avec les modèle standards de la théorie de la décision
- ▷ on parle de manière plus ou moins interchangeable de **biais**, avec parfois l’implication que l’anomalie prend une direction déterminée.
- ▶ la **recherche** et l’**explication** d’anomalies ou de biais est l’un des principaux programmes de recherche empirique depuis 30 ans. A la frontière de l’économie et de la psychologie, il s’identifie largement avec
- ▷ l’**économie comportementale**, du pt de vue des spécialités universitaires (voir Camerer, Loewenstein & Rabin (2003))
- ▷ les travaux qui font suite à ceux de Kahneman et Tversky (1979, 1981)

introduction

- ▶ ces anomalies sont progressivement prises en compte en économie.
- ▷ dans sa dernière édition (2010), le fameux manuel *Intermediate Microeconomics* de Varian consacre un chapitre entier à l'eco. comportementale.

introduction

- ▶ très souvent, les anomalies sont interprétées comme des manifestation d'**irrationalité**. Cette interprétation repose sur deux hypothèses, l'une factuelle, l'autre normative:

introduction

- ▶ très souvent, les anomalies sont interprétées comme des manifestation d'**irrationalité**. Cette interprétation repose sur deux hypothèses, l'une factuelle, l'autre normative:
- ▷ **hypothèse factuelle**: les comportements observés révèlent que les individus n'obéissent pas aux modèles standard de la théorie de la décision

introduction

- ▶ très souvent, les anomalies sont interprétées comme des manifestation d'**irrationalité**. Cette interprétation repose sur deux hypothèses, l'une factuelle, l'autre normative:
- ▷ **hypothèse factuelle**: les comportements observés révèlent que les individus n'obéissent pas aux modèles standard de la théorie de la décision
- ▷ **hypothèse normative**: les hypothèses des modèles standards de la théorie de la décision sont des hypothèses nécessaires à la rationalité des agents (donc si les agents n'y obéissent pas, ils sont irrationnels)

le renversement des préférences

- ▶ **renversement de préférences** = phénomène découvert par Lichtenstein & Slovic (1971), cf. l'anthologie Lichtenstein & Slovic (2006)

$H = (4 \text{ avec proba. } 0,99 ; - 1 \text{ avec proba. } 0,01)$

$L = (16 \text{ avec proba. } 0,33 ; - 2 \text{ avec proba. } 0,66)$

- ▶ **renversement de préférences** = phénomène découvert par Lichtenstein & Slovic (1971), cf. l'anthologie Lichtenstein & Slovic (2006)

$H = (4 \text{ avec proba. } 0,99 ; - 1 \text{ avec proba. } 0,01)$

$L = (16 \text{ avec proba. } 0,33 ; - 2 \text{ avec proba. } 0,66)$

2 méthodes de révélation/mesure des préférences:

✓ révélation directe: que préférez-vous entre H et L ?

✓ **prix minimal de vente**: si vous possédiez H (resp. L), quel est le plus bas prix auquel vous seriez prêt à le céder?

résultats

$H = (4 \text{ avec proba. } 0,99 ; - 1 \text{ avec proba. } 0,01)$

$L = (16 \text{ avec proba. } 0,33 ; - 2 \text{ avec proba. } 0,66)$

résultats

$H = (4 \text{ avec proba. } 0,99 ; - 1 \text{ avec proba. } 0,01)$

$L = (16 \text{ avec proba. } 0,33 ; - 2 \text{ avec proba. } 0,66)$

- ▶ comportement modal :
 - la plupart des sujets *choisissent* H plutôt que L
 - pour la plupart des sujets, le prix minimal de vente (PMinV) de H est inférieur à celui de L
- ▶ selon Lichtenstein & Slovic (2006), les renversements des préférences se produisent typiquement dans des situations de choix (ou d'évaluation) qui
 - (1) ne sont pas familières,
 - (2) mettent en jeu des options où les préférences connues sont conflictuelles (ex., la certitude d'un gain vs. la magnitude d'un gain) et
 - (3) il est difficile de synthétiser numériquement ces préférences conflictuelles

résultats

- ▶ D.Grether & C.Plott (1979)

“A body of data and theory has been developing within psychology which should be interest to economists. Taken at face value the data are simply inconsistent with preference theory and have broad implications about research priorities within economics. The inconsistency is deeper than the mere lack of transitivity or even stochastic transitivity. It suggests that no optimization principles of any sort lie behind even the simplest of human choices...”

résultats

- ▶ D.Grether & C.Plott (1979) ont mené des recherches empiriques pour tenter de “discréditer” le phénomène. Ils mettent à l'épreuve 12 tentatives de “sauvetage” de la théorie de la décision standard, comme par exemple :
 - (i) les sujets ne sont pas motivés financièrement à jouer le jeu ;
 - (ii) il peut y avoir un “effet revenu” ;
 - (iii) les sujets peuvent en fait être indifférents entre les options ;
 - (iv) les sujets peuvent être méfiants vis-à-vis d'expérimentateurs psychologues, etc.
- ▶ à la grande satisfaction des psychologues, l'analyse des résultats de Grether & Plott montre que tous ces paramètres affectent pas ou peu les comportements. Le renversement des préférences semble “réel” et robuste.

résultats et interprétations

- ▶ différentes possibilités interprétatives (Tversky & Thaler 1991) :
 - (1) violation de l'invariance procédurale : les préférences changent en fonction de la méthode de révélation. L'heuristique qui a guidé Slovic & Lichtenstein (1971) est l'idée que quand on demande les préférences "simples" entre loteries, c'est la probabilité de gagner quelque chose qui gouverne les réponses ; tandis que lorsqu'on demande un prix, c'est la magnitude du gain qui est déterminante.

résultats et interprétations

- ▶ différentes possibilités interprétatives (Tversky & Thaler 1991) :
 - (1) violation de l'invariance procédurale : les préférences changent en fonction de la méthode de révélation. L'heuristique qui a guidé Slovic & Lichtenstein (1971) est l'idée que quand on demande les préférences "simples" entre loteries, c'est la probabilité de gagner quelque chose qui gouverne les réponses ; tandis que lorsqu'on demande un prix, c'est la magnitude du gain qui est déterminante.
 - (2) violation de la transitivité : si c'est la même relation de préférence qui est révélée par les deux méthodes et si l'on suppose qu'elle est monotone par rapport au gain, alors on obtient

$$PMinV(H) \sim H \succ L \sim PMinV(L) \succ PMinV(H)$$

résultats et interprétations

- ▶ différentes possibilités interprétatives (Tversky & Thaler 1991) :

(3) violation d'un axiome du modèle d'espérance d'utilité (indépendance) : procédure d'élicitation par $PMinV$ repose sur un mauvais schéma d'incitation : la procédure standard (BDM) ne reçoit de garantie théorique que si le sujet est un maximisateur d'espérance d'utilité. Si le décideur viole l'axiome d'indépendance (et on a de bonnes raisons de penser que dans bien des situations c'est le cas, voir le Paradoxe d'Allais), alors on a plus cette garantie.

rappel: la **procédure BDM** : soit une loterie x . Après que le sujet donne son $PMinV(x)$, on tire au sort un montant. Si le montant excède $PMinV(x)$, on donne le montant au sujet ; sinon, on joue la loterie x . Cette procédure reçoit une justification théorique : si l'agent maximise son espérance d'utilité, alors le $PMinV(x)$ est l'équivalent certain de x .

discriminer entre les interprétations

Tversky, Slovic & Kahneman (1990) ont mis en place un protocole dont l'objectif est de discriminer entre les interprétations par violation de l'invariance procédurale et celles par violation de la transitivité. Ils introduisent un gain certain X tel que l'**équivalent certain** de L $C_L > X > C_H$ et proposent des choix binaires (H vs. L , H vs. X , L vs. X). Il y a quatre cas possibles :

- (1) si $L \succ X \succ H$, alors on a intransitivité puisque $L \succ X \succ H \succ L$
- (2) si $X \succ H$ et $X \succ L$, alors on a sur-évaluation de L puisque $C_L \succ X \succ L$
- (3) si $H \succ X$ et $L \succ X$, alors on a sous-évaluation de H puisque $H \succ X \succ C_H$
- (4) si $H \succ X$ et $X \succ L$, alors on a sur-évaluation de L et sous-évaluation de H

discriminer entre les interprétations

- ▶ Tversky, Slovic & Kahneman (1990) estiment avoir des résultats particulièrement univoques : selon eux, 90 % des renversements de préférences sont imputables à une violation de l'invariance procédurale (cas (2)-(3) avec une grande prépondérance du cas (2)) tandis que 10 % seulement le seraient à une violation de la transitivité (cas (1)).
- ▶ si les préférences changent avec la méthode d'élicitation, (1) comment connaît-on les "vraies" préférences d'un agent ?, et (2) existe-t-il quelque chose comme les "vraies" préférences de l'agent ?

▷ A. Tversky & R. Thaler (1991)

“ The discussion of the meaning of preference and the status of value may be illuminated by the well-known exchange among three baseball umpires. “I call them as I see them” said the first. “I call them as they are” said the second. The third disagreed, “They ain’t nothing till I call them”. Analogously, we can describe three different views regarding the nature of values. First, values exist - like body temperature - and people perceive and report them as best they can, possibly with bias (I call them as I see them). Second, people know their values and preferences directly - as they know the multiplication table (I call them as they are). Third values or preferences are commonly constructed in the process of elicitation (they ain’t nothing till I call them). The research reviewed in this article is most compatible with the third view of **preference as constructive, context-dependent process.**”

structure logique de la discussion

- ▶ 3 hypothèses:

(h1) stabilité des préférences d'un contexte de révélation à l'autre: soient x et y deux contextes différents, alors

$$\succ(x) = \succ(y)$$

(h2) invariance des procédures: si x et y sont deux méthodes de révélation et si \succ_x et \succ_y dénotent les préférences mesurées par ces méthodes, alors

$$\succ_x = \succ_y$$

(h3) fiabilité des méthodes de révélation:

$$\succ(x) = \succ_x$$

- ▶ (h2) est impliqué par (h1) et (h3). Or, ce que l'on observe, c'est non-(h2). Donc non-(h1) ou non-(h3). L'interprétation non-(h1) est assurée si l'on peut être raisonnablement confiant dans (h3).

références

- ▶ D.Grether & C.Plott (1979), “Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon”, *American Economic Review*
- ▶ Lichtenstein & Slovic (1971), “Reversals of Preference Between Bids and Choices in Gambling Decisions”, *Journal of Experimental Psychology*, vol.89, pp. 46-55.
- ▶ Lichtenstein & Slovic (2006), *Construction of Preferences*, Cambridge UP
- ▶ A. Tversky & R. Thaler (1991), “Anomalies : Preference Reversals”, *The Journal of Economic Perspectives*, vol.4, n°2, pp. 201-11

effet de cadrage

Problem 1

Problem 1 [N = 152]: Imagine that the U.S. is preparing for the outbreak of an unusual Asian disease, which is expected to kill 600 people. Two alternative programs to combat the disease have been proposed. Assume that the exact scientific estimate of the consequences of the programs are as follows:

If Program A is adopted, 200 people will be saved.

If Program B is adopted, there is $1/3$ probability that 600 people will be saved, and $2/3$ probability that no people will be saved.

Which of the two programs would you favor?

Problem 2

Problem 1 [N = 152]: Imagine that the U.S. is preparing for the outbreak of an unusual Asian disease, which is expected to kill 600 people. Two alternative programs to combat the disease have been proposed. Assume that the exact scientific estimate of the consequences of the programs are as follows:

If Program C is adopted, 400 people will die.

If Program D is adopted, there is $1/3$ probability that nobody will die, and $2/3$ probability that 600 people will be die.

Which of the two programs would you favor?

► **Résultats:**

Problem 1: Program A = 72% vs. Program B = 28% (aversion pour le risque)

Problem 2: Program C = 22% vs. Program D = 78% (goût pour le risque)

► **Résultats:**

Problem 1: Program A = 72% vs. Program B = 28% (aversion pour le risque)

Problem 2: Program C = 22% vs. Program D = 78% (goût pour le risque)

- mais les Problèmes 1 et 2 sont les mêmes problèmes de choix, simplement les **options sont décrites différemment** (quoique de manière équivalente).

▶ **Résultats:**

Problem 1: Program A = 72% vs. Program B = 28% (aversion pour le risque)

Problem 2: Program C = 22% vs. Program D = 78% (goût pour le risque)

- ▶ mais les Problèmes 1 et 2 sont les mêmes problèmes de choix, simplement les **options sont décrites différemment** (quoique de manière équivalente).
- ▶ les attitudes des sujets différent en présence de descriptions (“cadres”) équivalentes. Pourtant, on s’attendrait à ce que les préférences d’un décideur rationnel soient **invariantes** quand on passe d’une description à une description équivalente.
“...seemingly inconsequential changes in the formulation of choice problems caused significant shifts of preference.” (Tversky & Kahneman, 1981)

▷ Tversky & Kahneman (1986):

“Invariance. An essential condition for a theory of choice that claims normative status is the principle of invariance: different representations of the same choice problem should yield the same preference...This **principle of invariance**...is so basic that it is tacitly assumed in the characterization of options rather than explicitly stated as a testable axiom. For example, decision models that describe the objects of choice as random variables all assume that alternative representations of the same random variables should be treated alike.

...

Normative models of choice, which assume invariance, therefore cannot provide an adequate descriptive account of choice behavior.”

explication de l'EC

- ▶ comment expliquer (EC) ?

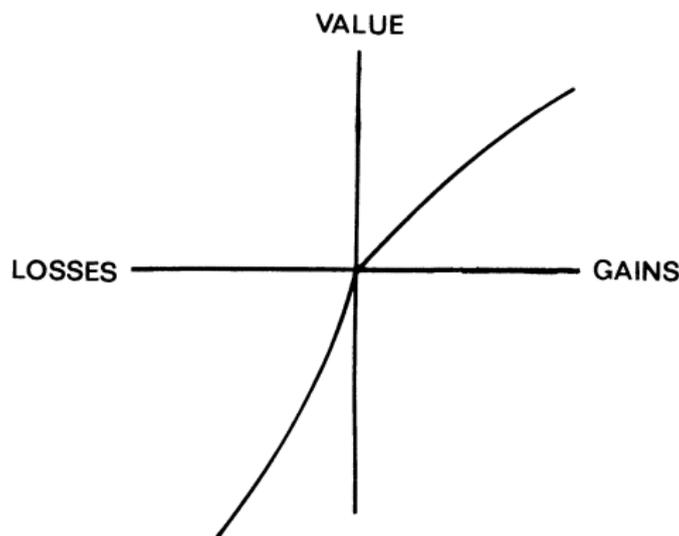
explication de l'EC

- ▶ comment expliquer (EC) ?
- ▶ explication la plus populaire: explication par la *Prospect Theory* (Kahneman & Tversky 1979) Idée:
- ▷ le Problème 1 est formulé en termes de gain \Rightarrow aversion pour le risque
 $A = (1 : +200)$ vs. $B = (1/3 : +600, 2/3 : 0)$
- ▷ le Problème 2 est formulé en termes de perte \Rightarrow goût pour le risque
 $C = (1 : -400)$ vs. $D = (1/3 : 0, 2/3 : -600)$
- ▷ ces attitudes différentielles par rapport au risque résultent des propriétés de la fonction de valeur $v(\cdot)$ et de la fonction de pondération des probabilités $\pi(\cdot)$.

“If π and v were linear throughout, the preference order between options would be independent of the framing of acts, outcomes, or contingencies. Because of the characteristic nonlinearities of π and v , however, different frames can lead to different choices.”

fonction “de valeur” dans la Prospect Theory

- (i) concave pour les gains
- (ii) convexe pour les pertes
- (iii) *steeper* pour les pertes que pour les gains (*loss aversion*)



one more framing effect for the road

- ▶ Problem 10. Imagine that you are about to purchase a jacket for \$ 125 and a calculator for 15 \$. The calculator salesman informs you that the calculator you wish to buy is on sale for \$ 10 at the other branch of the store, located 20 minutes drive away. Would make the trip to the other store?

one more framing effect for the road

- ▶ Problem 10. Imagine that you are about to purchase a jacket for \$ 125 and a calculator for 15 \$. The calculator salesman informs you that the calculator you wish to buy is on sale for \$ 10 at the other branch of the store, located 20 minutes drive away. Would make the trip to the other store? [68%]

one more framing effect for the road

- ▶ Problem 10. Imagine that you are about to purchase a jacket for \$ 125 and a calculator for 15 \$. The calculator salesman informs you that the calculator you wish to buy is on sale for \$ 10 at the other branch of the store, located 20 minutes drive away. Would make the trip to the other store? [68%]
- ▶ Problem 10. Imagine that you are about to purchase a jacket for \$ 15 and a calculator for 125 \$. The calculator salesman informs you that the calculator you wish to buy is on sale for \$ 120 at the other branch of the store, located 20 minutes drive away. Would make the trip to the other store?

one more framing effect for the road

- ▶ Problem 10. Imagine that you are about to purchase a jacket for \$ 125 and a calculator for 15 \$. The calculator salesman informs you that the calculator you wish to buy is on sale for \$ 10 at the other branch of the store, located 20 minutes drive away. Would make the trip to the other store? [68%]
- ▶ Problem 10. Imagine that you are about to purchase a jacket for \$ 15 and a calculator for 125 \$. The calculator salesman informs you that the calculator you wish to buy is on sale for \$ 120 at the other branch of the store, located 20 minutes drive away. Would make the trip to the other store? [29%]

références

- ▶ Tversky & Kahneman (1981) “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, *Science*, 211(4481)

effet de dotation

une histoire de mugs

► protocole:

groupe 1 (vendeurs potentiels): on donne à chaque sujet un mug

Q: pour chaque prix p , indiquez si vous êtes prêts à céder votre mug pour p ?

Procédure BDM: un prix sera tiré au hasard, et l'expérimentateur fera ce que le sujet a indiqué pour ce prix

une histoire de mugs

► protocole:

groupe 1 (vendeurs potentiels): on donne à chaque sujet un mug

Q: pour chaque prix p , indiquez si vous êtes prêts à céder votre mug pour p ?

Procédure BDM: un prix sera tiré au hasard, et l'expérimentateur fera ce que le sujet a indiqué pour ce prix

groupe 2 (acheteurs potentiels): on montre à chaque sujet un mug

Q: pour chaque prix p , indiquez si vous êtes prêts à acheter le mug pour p ?

Procédure BDM: un prix sera tiré au hasard, et l'expérimentateur fera ce que le sujet a indiqué pour ce prix

une histoire de mugs

► **Résultats:**

	Prix de vente	Prix d'achat
Médian	5.75\$	2.25\$
Moyen	5.78\$	2.21\$

► variation de Knetsch (1989)

Groupe 1: sujets dotés d'un mug, Q sur l'échange avec une barre de chocolat

Groupe 2: sujets dotés d'une barre de choco., Q sur l'échange avec un mug

Groupe 3: que choisissez-vous entre mug et barre de chocolat ?

► **Résultats:**

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
pro-mug	89%	10%	56%

une affaire de mug

Interpretation by KKT (1990):

“The evidence presented in this paper supports what may be called an instant endowment effect: the value that an individual assigns to such objects as mugs, pens, binoculars, and chocolate bars appears to increase substantially as soon as that individual is given the object...

The endowment effect is one explanation for the systematic differences between buying and selling prices that have been observed so often in past work...

The results of the experimental demonstrations of the endowment effect have direct implications for economic theory and economic predictions. Contrary to the assumptions of standard economic theory that preferences are independent of entitlements, the evidence presented here indicates that **preferences depend on their reference positions.**”

l'effet de dotation

- ▶ **propension à payer** (*willingness to pay, WTP*) = prix (maximal) qu'un individu est prêt à payer pour *obtenir* un certain bien
- ▶ **propension à accepter** (*willingness to accept, WTA*) = prix (minimal) qu'un individu est prêt à accepter pour céder un certain bien
- ▶ effet de dotation (ED): $WTA > WTP$
ou
effet de dotation'(ED'): la valeur que l'on accorde à un bien est plus élevée quand on le possède
- ▶ (ED) et (ED') ne sont pas équivalents: (ED') est une explication possible de (ED) qui repose sur l'hypothèse que les WTA et WTP reflètent correctement les valeurs
- ▶ on pourrait contester le passage de (ED) à (ED') en disant que, quand les interroge, les vendeurs ont tendance à sur-estimer les prix, tandis qu'inversement les acheteurs ont tendance à les sur-estimer.

une histoire de mugs

► variation de Knetsch (1989)

Groupe 1: sujets dotés d'un mug, Q sur l'échange avec une barre de chocolat

Groupe 2: sujets dotés d'une barre de choco., Q sur l'échange avec un mug

Groupe 3: que choisissez-vous entre mug et barre de chocolat ?

► **Résultats:**

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
pro-mug	89%	10%	56%

explication de l'ED

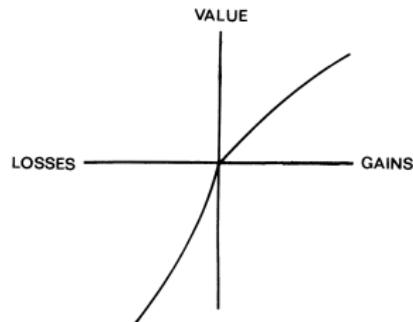
- ▶ comment expliquer (ED) ou (ED') ?
- ▶ explication la plus populaire: (ED') s'expliquer par l'**aversion pour la perte** (*loss aversion*)

▶ idée:

- quand un bien est susceptible d'être acheté, il est évalué comme un **gain**.

- quand un bien est susceptible d'être vendu, il est évalué comme une **perte**.

- or, les individus accordent "plus de poids" aux pertes qu'aux gains



références

- ▶ Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R. (1990) “Experimental Tests of the Endowment Effect and The Coase Theorem”, *The Journal of Political Economy*, 98(6), pp. 1325-1348
- ▶ Knetsch, J. (1989) “The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curve”, *American Economic Review*, pp. 1277-84

biais de status quo

Groupe 1

You are a reader of the financial pages but until recently have had few funds to invest. That is when you inherited a large sum of money from your great uncle. You are considering different portfolios. Your choices are:

- a) Invest in moderate-risk Co. A. Over a year's time, the stock has .5 chance of increasing 30% in value, a .2 chance of being unchanged and a .3 chance of declining 20% in value.
- b) Invest in high-risk Co. B. Over the years time, the stock has a .4 chance of doubling in value, a .3 chance of being unchanged and a .3 chance of declining 40% in value.
- c) Invest in treasury bills. Over a year's time, these will wield a nearly certain return of 9%.
- d) Invest in municipal bonds. Over a year's time, these will wield a tax-free return of 6%.

Groupe 2

You are a reader of the financial pages but until recently have had few funds to invest. That is when you inherited a large sum of money from your great uncle. A significant portion of this portfolio is invested in moderate-risk Company A. You are deliberating whether to leave the portfolio intact or to change it by investing in other securities. (The tax and broker commission consequences of any change are insignificant). Your choices are:

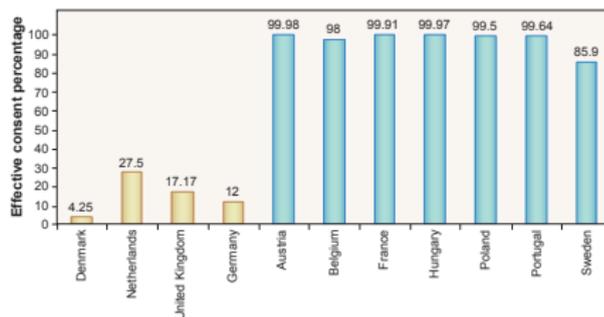
- Retain the investment in moderate-risk Co. A. Over a year's time, the stock has .5 chance of increasing 30% in value, a .2 chance of being unchanged and a .3 chance of declining 20% in value.
- Invest in high-risk Co. B. Over the years time, the stock has a .4 chance of doubling in value, a .3 chance of being unchanged and a .3 chance of declining 40% in value.
- Invest in treasury bills. Over a year's time, these will yield a nearly certain return of 9%.
- Invest in municipal bonds. Over a year's time, these will yield a tax-free return of 6%.

option par défaut et status quo

- ▶ **Résultats**: les sujets ont une propension plus forte à choisir une option quand elle est l'option par défaut
- ▶ dans bcp de situations de décision, il y a une option "par défaut" ou "status quo" = l'option qui est réalisée si l'agent ne fait rien.
- ▶ on appelle cette régularité comportementale le **biais de status quo (BSQ)** (Samuelson & Zeckhauser 1998)
- ▶ le (BSQ) a été observé sur le terrain également. Par exemple, on a montré que le choix de l'option par défaut a un impact important sur les taux de contribution au "401(k) plans" (épargne-retraite), voir Choi & al. (2004)

le don d'organes

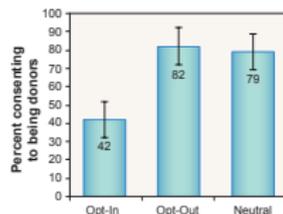
- ▶ politique #1: consentement explicite = opt-in (par ex. carte de donneur d'organes).
- ▷ exemples: USA, Danemark, Allemagne, RU, etc.
- ▷ taux faibles (entre 5 % et 28 %)
- ▶ politique #2: consentement présumé = opt-out (mais non obligatoire).
- ▷ exemples: Autriche, Belgique, France, etc.
- ▷ taux très élevés (entre 85 % et 99 %).



Effective consent rates, by country. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).

le don d'organes

- ▶ Johnson & Goldstein (2003) soumettent des choix hypothétiques et obtiennent



Effective consent rates, online experiment, as a function of default.

BSQ, nudges et économie comportementale normative

- ▶ le BSQ est l'une des régularités comportementales les plus mobilisées par l'économie comportementale "normative" (ou "publique")
- ▶ en particulier, par les idées rassemblées sous le terme de **nudge** ou de "paternalisme libertarien" (Thaler & Sunstein 2008)
"A nudge...is any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives" (T&S 2008, p.6)
"...a nudge is any factor that significantly alters the behavior of Humans, even though it would be ignored by Econs."(p.8)

explications du BSQ

- #1 explication informationnelle: souvent l'option par défaut est déterminée par une personne (ou un organisme) qui a des connaissances et une expérience que l'agent n'a pas. Lequel peut donc voir dans le fait qu'une option est considérée comme option par défaut une indication du fait que c'est une bonne option.
 - ▷ la détermination de l'option par défaut n'est pas neutre du point de vue informationnel.
 - ▷ cette explication est compatible avec les modèles standards de la théorie de la décision: il s'agit d'une révision des préférences de l'agent qui fait suite à une révision de ses croyances.
 - ▷ on peut en principe tester/évaluer cette explication en faisant varier le degré d'expertise et/ou de bienveillance que l'agent attribue à la personne qui détermine l'option par défaut.

explications du BSQ

#2 explication par l'aversion pour la perte

- ▷ toujours la même idée
- ▷ d'après Samuelson & Zeckhauser (1988), ce n'est pas assez général:
“Our results show the presence of status quo bias even when there are no explicit gain/loss framing effects...
Thus, we conclude that status quo bias is a general experimental finding - consistent with, but not solely prompted by, loss aversion.”
- ▷ exemple: le scénario du choix de la couleur de la voiture, qu'il est artificiel de formuler en termes de gain/pertes

Samuelson & Zeckhauser: le choix de voiture

Two months ago, you put yourself on the waiting list at a Volvo dealer to order a station wagon. Demand for this model far exceeds supply, and the dealer has little or no control over the wagons he receives from the factory (either the number or the “options” they come with). Customers on the waiting list submit to the dealer their preferences for colors and options. The dealer calls the customer on the top of the list when an acceptable car arrives. For your car, you require air conditioning and a stereo radio with rear speakers. Unfortunately, stereo speakers are an infrequent option on cars from the factory. Consequently, in order to speed delivery, you agree to accept any of the six colors the wagon comes in. Two days ago the dealer called saying that a red wagon was available. Today you arrive at the dealership to pick up the car (after arranging financing). You are surprised to learn that by sheer luck, three other cars (with AC and stereo speakers) arrived at the dealer that morning. Your choices are:

- a) The original red wagon.
- b) A silver blue wagon.
- c) A tan wagon.
- d) A white wagon.

références

- ▶ Choi, J., Laibson, D., Madrian, B. & Metrick, A. (2004) “For Better or for Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior” in Wise? D. (ed.) , *Perspective on the Economics of Aging*, pp. 81-121, Chicago: University of Chicago Press
- ▶ Samuelson, W. & Zeckhauser, R. (1998) “Status Quo Bias in Decision Making”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, pp. 7-59
- ▶ Sunstein & Thaler (2003) “Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron”, *The University of Chicago Law Review*, 70(4), pp. 1159-1202
- ▶ Thaler & Sunstein (2008) *Nudge*, Yale UP