

Доверие ИИ в принятии экономических решений: эксперимент

Научный руководитель – Винокуров Федор Никитич

Садовская Екатерина Дмитриевна

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет психологии, Кафедра социальной психологии, Москва, Россия

E-mail: ed.sadovskaya@gmail.com

Искусственный Интеллект (ИИ) сейчас становится полноценным советником для решений человека, в том числе экономических. Такие решения, в свою очередь, связаны с определенным риском и поэтому особенно интересны с точки зрения доверия.

В контексте влияния на экономические решения в основу нашего исследования легли работы Талера, связанные с теорией Nudge, где объясняются механизмы, подталкивающие человека в определенным экономическим решениям [3]. Рассматривая доверие как результат когнитивного процесса [2], мы опирались на работы Канемана, где рассматриваются когнитивные искажения в контексте принятия решений [1].

Таким образом, доверие рекомендациям мы понимаем через готовность к принятию риска в случае обращения к решению другого.

Исследование было проведено в два этапа:

1. В первой части было проведено шесть интервью о сферах, в которых участники встречались с искусственным интеллектом и о факторах, влияющих на отношение к рекомендациям от искусственного интеллекта.

2. На втором этапе был проведен эксперимент. Целью было выявить зависимость уровня доверия в отношении рекомендательной информации от источника этой информации (человека или ИИ). Выборка составила 40 человек (21 женщина и 19 мужчин).

Эксперимент проходил в виде игры, которая была представлена в виде упрощенной биржи. Целью игры было заработать больше денег, чем было у игрока изначально.

Участники могли обращаться за подсказкой к экономическому советнику. Указывалось, что вероятность ошибки советника 20% (в обеих группах - одинаково).

Все участники эксперимента были разделены на две группы, где:

1. советник позиционировался как искусственный интеллект
2. советник позиционировался как эксперт-трейдер

В остальном игра была идентична для всех участников.

В качестве зависимой переменной в эксперименте выступал уровень доверия в виде экономической активности участника (то, как много денег или акций в денежном эквиваленте участник использовал за ход).

В ходе первой части были выявлены сферы, в которых участники встречались с технологией ИИ и нейтрально к ней относятся: таргетинг, карты, банкинг, компьютерное зрение, беспилотные автомобили.

Сфера, в которой к рекомендациям от ИИ относятся с осторожностью - медицина.

Участники выделили факторы, которые могут влиять на уровень доверия технологии ИИ в сфере экономических решений: скорость (чем быстрее должно быть решение, тем

больше доверия ИИ) и массовость (если множество людей получает одни и те же рекомендации от ИИ, то уровень доверия ИИ становится меньше)

По итогам второй части выявлено значимое ($t= 3.646$, $p<0.001$) различие в экономической активности участников из разных экспериментальных групп. Данное различие проявилось только среди тех участников, которые следовали рекомендациям своего советника. В группе с советником-человеком уровень экономической активности был выше.

Проблема принятия экономического решения получает новый контекст рассмотрения благодаря ИИ. Исследования в этом направлении позволяют раскрыть феномен доверия ИИ, обозначить конкретные факторы доверия и их вклад в контексте принятия экономических решений.

Источники и литература

- 1) Kahneman D. Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics //American economic review. – 2003. – Т. 93. – №. 5. – С. 1449-1475.
- 2) van der Werff, Lisa, et al. "Trust motivation: The self-regulatory processes underlying trust decisions." *Organizational Psychology Review* 9.2-3 (2019): 99-123
- 3) Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. "NUDGE." (2008).