

**ГОУ ВПО РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
(СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ**

Составлена в соответствии с государственными требованиями к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по указанным направлениям и Положением РАУ «О порядке разработки и утверждения учебных программ».

УТВЕРЖДАЮ :



**№ 02/23 от 18 июля
2023г.**

Институт: Экономики и бизнеса

Название института

Кафедра: Экономики и финансов

Название кафедры

Автор: Галстян Ани Гамлетовна, к.э.н., доцент

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Дисциплина: Б1.В.ДВ.19 Поведенческая экономика

Для бакалавриата:

Специальность: Экономика (38.03.01)

Направление: Экономика (38.03.01)

ЕРЕВАН - 2023

1. Общая аннотация курса

1.1. Аннотация

Данный учебно-методический комплекс по дисциплине «Поведенческая экономика» состоит из программы учебной дисциплины, теоретического и практического блоков, а также блоков ОДС и КИМ.

Экономика и психология сегодня объединяются в единую дисциплину, которая получила имя «Поведенческая экономика» с конечной целью создания единой общей теории принятия решений человеком.

Этот курс представляет собой введение в основы поведенческой экономики. Основное внимание в курсе уделяется пониманию принципов, лежащих в основе поведенческого подхода при решении экономических проблем, и разработке современных аналитических инструментов, основанных на последних исследованиях, и их применению в различных экономических ситуациях.

Поведенческая экономика рассматривает способы, которыми люди становятся более социальными, более импульсивными, менее склонными к использованию информации и более восприимчивыми к психологическим предубеждениям, чем предполагают стандартные экономические модели. Мы рассмотрим ключевые отклонения и последствия для отдельных лиц, фирм и политики. Поведенческая экономика дает фундаментальное представление о том, как люди думают, и о том, как изменение контекста принятия решений может повлиять на их выбор.

Программа курса «Поведенческая экономика» содержит практический и теоретический анализ факторов влияющих на поведение экономических агентов и предусмотрена для изучения студентами III и IV курсов экономического факультета по специальности «Экономика» (бакалавриат). Курс рассчитан на 72 академических часа, из которых 36 – аудиторных (семинарских занятий), а также самостоятельной работы студентов с последующим контролем – 36 часов.

Согласно учебному плану по специальности «Экономика» данная дисциплина предполагает 2 кредита.

1.2. Требования к исходным уровням знаний и умений студентов.

Приступая к изучению данного курса, студенты должны обладать знаниями и умениями в области экономики в рамках среднего общего образования.

2. Цель и требования к уровню освоения дисциплины

2.1. Цель и задачи дисциплины

В результате изучения предмета студенты должны получить знания, необходимые для понимания влияния иррационального поведения людей на экономику в целом.

2.2. Требования к уровню освоения содержания дисциплины.

После прохождения дисциплины студент должен уметь:

- Выявить и оценить доказательства систематических отклонений экономического поведения от прогнозов неоклассической модели и психологических объяснений этих аномалий.
- Включать психологические предположения в экономические модели и интерпретировать последствия этих предположений.
- Объяснить, как эти модели изменяют прогнозы для равновесного поведения и анализа благосостояния, и оценить последствия для оптимальной политики.
- Сравнить прогнозы неоклассических и поведенческих моделей и оценить лучший метод для подхода к данной теме.

В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими компетенциями:

ОК- 3 – способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;

ОК-4 – способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;

ОПК-2 – способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач;

ПК-1 – способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;

ПК-2 – способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;

ПК-3 – способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.

3. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы по учебному плану

Виды учебной работы	Всего, в акад. часах	Распределение по семестрам					
		7 сем	8 сем	9 Сем	10 сем.	11 сем.	12 сем.
1	3	4	5	6	7	10	11
1. Общая трудоемкость изучения дисциплины по семестрам, в т. ч.:	72	72					
1.1. Аудиторные занятия, в т. ч.:		36					
1.1.1. Лекции							
1.1.2. Практические занятия, в т. ч.							
1.1.2.1. Обсуждение прикладных проектов							
1.1.2.2. Кейсы							
1.1.2.3. Деловые игры, тренинги							
1.1.2.4. Контрольные работы							
1.1.3. Семинары		36					
1.1.4. Лабораторные работы							
1.1.5. Другие виды аудиторных занятий							
1.2. Самостоятельная работа, в т. ч.:		36					
1.2.1. Подготовка к экзаменам							

1.2.2. Другие виды самостоятельной работы, в т.ч. (можно указать) – презентация проекта		36					
1.2.2.1. Письменные домашние задания							
1.2.2.2. Курсовые работы							
1.2.2.3. Эссе и рефераты							
1.3. Консультации							
1.4. Тест							
Итоговый контроль (Экзамен, Зачет, диф. зачет/указать)		Диф. зачет					

4. Распределение весов по формам контроля

Вид учебной работы/контроля	Вес формы текущего контроля в результирующей оценке текущего контроля			Вес формы промежуточного контроля и результирующей оценки текущего контроля в итоговой оценке промежуточного контроля			Вес итоговых оценок промежуточных контролей в результирующей оценке промежуточного контроля	Вес оценки результирующей оценки промежуточных контролей и оценки итогового контроля в результирующей оценке итогового контроля
	M1 ¹	M2	M3	M1	M2	M3		
Контрольная работа								
Тест								
Курсовая работа								
Лабораторные работы								
Письменные домашние задания								
Эссе (исследовательская работа)				0,4				
<i>Защита темы эссе</i>								
<i>Презентация (защита исследовательской работы)</i>				0,6				
Вес результирующей оценки текущего контроля в итоговых оценках промежуточных контролей								
Вес итоговой оценки 1-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей							1	
Вес итоговой оценки 2-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей								
Вес итоговой оценки 3-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей т.д.								
Вес результирующей оценки промежуточных контролей в результирующей оценке итогового контроля								1
Экзамен/зачет (оценка итогового контроля)								0
	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$

¹ Учебный Модуль

5. Содержание дисциплины

5.1. Тематический план и трудоемкость аудиторных занятий (Модули, разделы дисциплины и виды занятий) по учебному плану

Разделы и темы дисциплины	Всего аудит. часов	Лекции, ак. Часов	Практ. занятия, ак. часов	Семинары, ак. часов	Лабор, ак. часов	Другие виды занятий, ак. Часов
1	2=3+4+5+6+7	4	5	6	7	8
Тема 1. Введение в поведенческую экономику	2			2		
Тема 2. Ограниченная рациональность	2			2		
Тема 3. Две системы человеческого мышления: быстрое и медленное мышление (Fast thinking and slow thinking)	4			4		
Тема 4. Ошибочность модели предложения и спроса	4			4		
Тема 5. Ожидаемая полезность против теории перспектив (prospect theory)	4			4		
Тема 6. Стоимость нулевой стоимости: почему мы часто платим слишком много, когда ничего не платим.	2			2		
Тема 7. Контекстные эффекты (context effects)	2			2		
Тема 8. Социальные нормы против рыночных норм	2			2		
Тема 9. Проблема прокрастинации и самоконтроля	2			2		
Тема 10. Проблема доверия и обмана	4			4		
Тема 11. Архитектура решения и теория подталкивания (nudge theory)	2			2		
Тема 12. Введение в нейроэкономику: как мозг принимает решения.	4			4		
Тема 13. Реакция фирм на поведение потребителя	2			2		
ИТОГО	36			36		

5.2. Содержание разделов и тем дисциплины:

Тема 1. Введение в поведенческую экономику (2 часа - семинар).

На первой лекции мы рассмотрим классическую экономическую модель потребительского выбора, которая предполагает, что все принимаемые нами решения являются разумными или «рациональными». После того, как мы изучим основную теорию поведения людей, мы перейдем к рассмотрению того, как люди ведут себя на самом деле. Мы сосредоточимся, в частности, на ситуациях, в которых мы наиболее склонны принимать решения, которые кажутся не поддающимися аксиомам рационального выбора.

Тема 2. Ограниченная рациональность (2 часа - семинар).

На второй лекции мы изучим насколько ограничена рациональность человеческого мышления. Ограниченная рациональность - это идея о том, что познавательная способность человека принимать решения не может быть полностью рациональной из-за ряда ограничений, с которыми мы сталкиваемся. В результате мы обычно принимаем удовлетворительные решения, не оптимизируя их. Чтобы принять решение, мы используем эмпирические правила или эвристику. Влияние ограниченной рациональности заключается в том, что контракты не могут охватить все возможности, и это говорит о том, что рынки редко работают идеально.

Тема 3. Две системы человеческого мышления: быстрое и медленное мышление (Fast thinking and slow thinking) (4 часов - семинар).

Различия между быстрым и медленным мышлением изучались многими психологами в течение последних тридцати лет. Даниэль Канеман описывает умственную жизнь метафорой двух агентов, называемых Системой 1 и Системой 2, которые соответственно производят быстрое и медленное мышление. Он говорит об особенностях интуитивного и обдуманного мышления, как если бы они были чертами и характером двух персонажей в нашем разуме. Как видно из недавних исследований, интуитивная Система 1 более влиятельна, чем подсказывает нам наш опыт, и она является тайным автором многих наших решений и суждений. Во время этой лекции мы изучим как работают эти две системы человеческого мышления и их влияние на принятие решений.

Тема 4. Ошибочность модели предложения и спроса (4 часа - семинар).

Традиционная экономика предполагает, что цены продуктов на рынке определяются балансом между двумя силами: производством по каждой цене (предложением) и желаниями тех, кто обладает покупательной способностью при данном уровне цен (спросу). Цена, при которой эти две силы встречаются, определяет цены на рынке.

Это красивая идея, но она в основном зависит от предположения, что эти две силы независимы и что вместе они формируют рыночную цену. На этом занятии будут представлены некоторые эксперименты (и основная идея произвольной когерентности), которые бросают вызов этим предположениям.

Тема 5. Ожидаемая полезность против теории перспектив (prospect theory) (4 часа - семинар).

Основное внимание в этом классе уделяется представлению теории перспектив в контексте все еще продолжающихся дебатов между поведенческим (главным образом описательным) и классическим (главным образом нормативным) подходами в теории

принятия решений в условиях риска и неопределенности. Цель состоит в том, чтобы обсудить теорию перспектив и ожидаемой полезности сравнительным образом. Мы обсуждаем: а) какие предположения (неявные и явные) классической теории ставятся под сомнение в теории перспектив; б) как теория включает в себя надежные экспериментальные данные, стремясь одновременно найти правильный баланс между основными постулатами рациональности ожидаемой полезности, психологической достоверностью и математической элегантностью; в) как моделируются отношения риска в теории.

Тема 6. Стоимость нулевой стоимости: почему мы часто платим слишком много, когда ничего не платим. (2 часа - семинар).

Не секрет, что получить что-то бесплатно - это очень хорошо. Оказывается, ноль - это не просто цена. Ноль - это эмоциональная горячая кнопка - источник иррационального возбуждения. Вы бы купили что-нибудь, если бы это было со скидкой от 50 центов до 20 центов? Может быть. Вы бы купили его, если бы он был со скидкой от 50 центов до двух центов? Может быть. Вы бы взяли его, если бы он был со скидкой от 50 центов до нуля? Безусловно!

Что такое нулевая стоимость, которую мы находим столь неотразимой? Почему слово «бесплатно» делает нас такими счастливыми? Ведь «бесплатно» может привести нас к неприятностям: вещи, которые мы никогда бы не подумали приобрести, становятся невероятно привлекательными, как только они бесплатны! Во время этой лекции мы обсудим стоимость нулевой стоимости и как слово «бесплатно» влияет на поведение потребителя.

Тема 7. Контекстные эффекты (context effects) (2 часа - семинар).

Психологические исследования показывают, что влияние контекста на принятие решений потребителя может быть сильным, и некоторые недавние экспериментальные экономические исследования также исследовали влияние контекста. Учитывая, что контекст может иметь значение, необходимо изучить контекстные эффекты поведения потребителя.

Тема 8. Социальные нормы против рыночных норм. (2 часа - семинар).

Мы живем одновременно в двух разных мирах - один, где преобладают социальные нормы, а другой, где рыночные нормы создают правила.

Социальные нормы включают дружеские просьбы, которые люди делают друг другу. Социальные нормы заключены в нашей социальной природе и нашей потребности в общине. Мгновенная окупаемость не требуется: вы можете помочь переместить диван соседа, но это не значит, что он должен прийти и переместить ваше.

Второй мир, который регулируется рыночными нормами, очень отличается от первого мира. Обмены носят острый характер: заработная плата, цены, арендная плата, проценты, издержки и выгоды. Когда вы находитесь в сфере рыночных норм, вы получаете то, за что платите.

Когда мы держим социальные нормы и рыночные нормы на своих отдельных путях, жизнь довольно хорошо развивается. Когда социальные и рыночные нормы сталкиваются, возникают проблемы.

Тема 9. Проблема прокрастинации и самоконтроля (2 часа - семинар).

Когда мы обещаем сэкономить, мы находимся в спокойном состоянии. Когда мы обещаем тренироваться и соблюдать нашу диету, мы снова спокойны. Но затем прибывает поток горячих эмоций: когда мы обещаем сэкономить, мы видим новую машину, горный велосипед или туфли, которые мы обязательно должны купить. Как раз когда мы планируем регулярно заниматься спортом, мы находим причину сидеть целый день перед телевизором. А что касается диеты? Я возьму этот кусочек шоколадного торта и завтра приступлю к диете. Отказ от наших долгосрочных целей для немедленного удовлетворения – это и есть прокрастинация. Во время этого занятия мы будем исследовать влияние прокрастинации и самоконтроля на принятие решений.

Тема 10. Проблема доверия и обмана (4 часа - семинар).

Во время этого занятия мы обсудим следующие понятия:

- Цикл недоверия: почему мы не верим тому, что говорят нам маркетологи?
- Контекст нашего характера:
 - Почему мы нечестны и что мы можем с этим сделать?
 - Почему работа с наличными делает нас более честными?

Тема 11. Архитектура решения и теория подталкивания (nudge theory). (4 часа - семинар).

Обсуждая архитектуру выбора мы покажем, что на структуру потребительских расходов сильно влияет то, как товары представлены. Изменение способа продажи / представления товаров потребителю может сильно повлиять на то, что покупается. Архитектура выбора — это метод сохранения свободы потребителя (права выбора), но побуждающий потребителей сделать определенный выбор. Оно лежит в основе теорий подталкивания Ричарда Талера.

Тема 12. Введение в нейроэкономику: как мозг принимает решения. (4 часа - семинар).

Эта лекция предоставит введение и исторический обзор в области нейроэкономики. Мы обсудим необходимость нейроэкономики и ограничения традиционных областей экономики, психологии и нейробиологии. Можем ли мы предсказать решения, основанные на нейронной активности? Можем ли мы изменить человеческие решения, используя методы стимуляции мозга? Меняет ли нейроэкономика взгляды на свободную волю и свободные решения? Эта лекция будет посвящена этим и другим вопросам.

Тема 13. Реакция фирм на поведение потребителя (2 часа - семинар).

Во время этого занятия мы обсудим как фирмы реагируют на поведение потребителей и какими методами они влияют на их поведение.

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Рекомендуемая литература:

а) Базовые учебники

- Ariely, Dan. Predictably Irrational : the Hidden Forces That Shape Our Decisions. New York: Harper Perennial, 2010.

- Kahneman, Daniel. Thinking, Fast And Slow. New York : Farrar, Straus And Giroux, 2011.
- Thaler, Richard; Sunstein, Cass: Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness also viewed.

б) Основная литература

- Thaler, R. H. (2015). Misbehaving: The making of behavioral economics.
- Ackert, L. F., & Deaves, R. (2010). Behavioral finance: Psychology, decision-making, and markets. Mason, OH: South-Western Cengage Learning.
- Edward Cartwright (2014). Behavioral Economics. Routledge, Taylor and Francis Group.
- Peter Diamond, Hannu Vartiainen, Behavioral Economics and Its Applications, Princeton University Press, 2012.
- H. Kent Baker, John R. Nofsinger, Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets, John Wiley & Sons. 2010.
- Edwin Burton, Sunit Shah, Behavioral Finance: Understanding the Social, Cognitive, and Economic Debates, John Wiley & Sons. 2013.
- Michael M. Pompian, Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior to Make Better Investment Decisions, 2012
- Gigerenzer, G. (2001) “Decision making: Nonrational theories,” In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences. Vol. 5 (pp. 3304-3309). Oxford, UK: Elsevier.
- Kahneman, D., and A. Tversky (1974), “Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases,” Science 185, 1124-31.
- Kahneman D. and A. Tversky (1979), “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk,” Econometrica, 47, pp. 263—91.
- Shleifer, Andrei and Vishny, Robert W., 1997, The Limits of Arbitrage, Journal of Finance, 52, 35-55.
- Simon, H. (2000), “Barriers and bounds to rationality,” Structural Change and Economic Dynamics, 11, 243–253.

в) Дополнительная литература

- Ariely, Dan. The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home. Harper, 2010.
- Baker, Malcolm and Wurgler, Jeffrey, 2002, Market Timing and Capital Structure, Journal of Finance, 57, 1-32.
- Burnham, Terry, 2003, Caveman Economics: Proximate and Ultimate Causes for Non-Materially Maximizing Behavior, Manuscript.
- Copeland, J., Dolgoff, A. and A. Moel (2004). “The role of expectations in explaining the cross-section of returns,” Review of Accounting Studies, Vol. 9.
- Damasio, A.R., 1994, Descartes' Error: emotion, reason and the human brain. Avon Books, New York.
- Fama, Eugene, 1998. Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance. Journal of Financial Economics, 49, 282-306.
- Loewenstein, George, 2002. When Genius Failed: The Rise and Fall of Long-Term Capital Management.
- Shleifer, A. Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance. New York: Oxford University Press, 2000.

6.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Используется проектор.

7. Блок ОДС и КИМ

Примеры тем для эссе

1. Изменения в поведении потребителей во время эскалации военных конфликтов.
2. Изменения в поведении потребителей во время пандемий.
3. Архитектура выбора: влияние на принятие решений для улучшения качества жизни.
4. Архитектура выбора: роль стимулов и мотивации.
5. Паралич выбора (choice paralysis): как розничные торговцы наваливают на покупателей лавину вариантов.
6. Подталкивание (nudging) и социальный маркетинг: основные отличия и применения.
7. Самоуверенность: иллюзия понимания; Иллюзия действительности; Интуиция против формул.
8. Предпочтения и поведение бедных людей: когнитивные искажения.
9. Ценообразование и эффект приманки; как корпорации "подталкивают" потребителей тратить больше
10. Цикл недоверия: эффективность макроэкономической политики.
11. Экономика доверия и ее последствия.
12. Эффективность денежных и неденежных стимулов.
13. Использование поведенческой экономики для улучшения государственного управления.