

Поведенческая экономика

3 модуль, 2025/2026 учебный год

Антон Суворов и Евгений Яковлев

Информация о курсе

Сайт курса: My.Nes

Часы приёма преподавателя: по договорённости

Время занятий: ТВА

Номер аудитории: 402

Ассистенты: ArinaRodina, arodina@nes.ru

Описание курса

Доминирующий подход в мейнстримной экономике основан на неоклассической парадигме, которая рассматривает рациональных экономических агентов, обладающих адекватным мировоззрением, стабильными предпочтениями и всегда принимающих оптимальные решения. Однако хорошо задокументированные систематические отклонения от рациональности ставят под сомнение универсальность этого метода. Поведенческая экономика – это относительно новое направление, предлагающее альтернативу модели полностью рациональной экономики. Объединяющей чертой различных исследовательских программ, связанных с этим направлением, является попытка привнести психологический реализм в экономический анализ. Некоторые работы, в основном более ранние, сосредоточены на документировании систематических расхождений реального поведения людей с тем, которое предсказывают мейнстримные экономические модели. Другие включают более реалистичные, психологически обоснованные допущения в экономические модели для изучения их последствий. Третьи же стремятся объяснить кажущееся иррациональным поведение с помощью инструментов экономики и теории игр с некоторыми незначительными отступлениями от стандартных предположений.

Данный курс охватывает основные темы, как теоретические, так и эмпирические, поведенческой экономики. Основное внимание будет уделено использованию моделей поведенческой экономики для объяснения реальных жизненных явлений. Курс состоит из 14 лекций и 6 семинаров.

Изучение курса позволит студентам расширить свой кругозор в экономике, открыть новые направления для исследований и, оптимистично, поможет избежать некоторых поведенческих ловушек в жизни.

Требования к курсу, система оценивания и политика посещаемости

Пререквизиты: Микроэкономика 1-5, Эконометрика 1-2.

Итоговая оценка основывается на двух домашних заданиях, командном проекте (эссе на основе академической статьи с существенной добавленной стоимостью, презентация эссе) и письменном итоговом экзамене. Пересдача также проводится в письменной форме.

Система оценивания: письменное эссе (20%), презентация эссе (20%), оценка презентаций других студентов (10%), два домашних задания (по 10% каждое), итоговый экзамен (30%). Формат пересдачи совпадает с форматом итогового экзамена.

Для успешной сдачи курса необходимо набрать не менее 30 баллов (из 100) за экзамен, не менее 40 баллов (из 100) за эссе и не менее 40 баллов (из 100) за презентацию.

Эссе должно быть основано на статье, выбранной студентом из предложенного списка (список и подробные рекомендации будут розданы). Эссе пишется командой из 2-3 студентов. В эссе следует кратко изложить основные идеи и результаты (с интуитивным объяснением) исходной статьи, представить конструктивную критику статьи и, что важно, содержать краткое оригинальное расширение, выполненное командой. Обычно объем эссе составляет 5-15 страниц.

Презентация готовится в тех же командах; каждый участник команды должен принимать участие в презентации.

Каждый студент должен принять участие в оценивании двух презентаций других студентов, что включает в себя задание докладчикам как минимум одного вопроса и предоставление краткого резюме ключевых выводов из презентации вместе со списком вопросов. По крайней мере одна из оцениваемых презентаций должна проходить в другой день, отличный от дня собственной презентации студента.

Содержание курса

Курс охватывает несколько ключевых тем поведенческой экономики, таких как полезность, зависящая от референтной точки, различные типы референтных точек, временная несогласованность предпочтений, проекционное смещение, неверные убеждения и т.д.

Часть 1. Евгений Яковлев

Лекции 1-2. Краткое введение. Временная несогласованность предпочтений

- Введение в проблему ошибочного прогнозирования предпочтений.
- Ошибочное прогнозирование будущей полезности: принципы и эмпирические данные.
- Ошибочное прогнозирование будущей полезности: моделирование и приложения.

Лекции 3-4. Временная несогласованность предпочтений

- Принципы предпочтений с перекосом в пользу настоящего и прокрастинация.
- Введение в смещения в суждениях и квази-байесовские модели.
- Эмпирические работы по предпочтениям с перекосом в пользу настоящего.

Лекции 5-6. Социальные предпочтения

- Введение в социальные выводы и их отсутствие.
- Рекопроцирующие предпочтения, самооценка и социальный имидж.

Лекции 7. Эффекты фокусировки и группировки

- Эффекты фокусировки и группировки.
- Контекстные эффекты и искажения, зависящие от набора альтернатив.

Часть 2. Антон Суворов

Лекции 8-9. Предпочтения, зависящие от референтной точки; эффект владения

- Введение в зависимость от референтной точки и теорию перспектив.
- Эффект владения.
- Зависимость от референтной точки в условиях рациональных ожиданий; личное равновесие.

Лекции 10-11. Предпочтения, основанные на убеждениях, искажённое мировоззрение

- Когнитивный диссонанс и его экономические последствия.
- Предвосхищающая полезность и эго-полезность, излишняя самоуверенность.
- Излишняя самоуверенность и самоконтроль.

Лекции 12. Озабоченность репутацией

- Имиджевые проблемы и просоциальные установки.
- Эффективность стимулов при наличии имиджевых проблем.

Лекции 13-14. Внутренняя мотивация. Стимулы при наличии внутренней мотивации

- Имиджевые проблемы и просоциальные установки.

Примеры заданий для оценки знаний

ЗАДАНИЕ 1

Братья Петя, Ваня и Андрей ходят в кино по субботам. У них есть деньги только на 4 фильма из пяти которые показывают в этом месяце (так уж получилось что в этом месяце пять суббот). У них одинаковые полезности от фильмов которые представлены в таблице. Все имеют полезности $U_t = u_t + \beta \sum_{i=0}^{\infty} (0.9999)^i u_{t+i}$.

Петя time consistent, Ваня sophisticated time inconsistent ($\beta = \beta^* = 1/2$) и Андрей naive time inconsistent ($\beta = 1/2, \beta^* = 1$).

В решении можете заменять $\delta = 0.9999$ на $\delta = 1$ когда это не принципиально.

Полезности от походов в кино

следующие 1я суббота 3

2я суббота 3

3я суббота 5

4я суббота 8

5я суббота 13

- В какой день Петя не пойдет в кино?
- В какой день Ваня не пойдет в кино?
- В какой день Андрей не пойдет в кино?

ЗАДАНИЕ 2

Оля идет покупать на рынок туфли. Она ожидает что на рынке возможны две цены ($p_l = 4$, p_h

$= 10$), вероятность $\Pr(p = p_h) = 0.5$. Олина полезность $u(c_1, c_2; r_1, r_2) = v c_1 + n(v(c_1 - r_1)) - c_2 + n(r_2 - c_2)$. Здесь c_1 туфли (1 если купила, 0 если нет), c_2 деньги. Gain-loss полезность $n(x) = x$ for $x > 0$ and $n(x) = \lambda x$ for $x < 0$. Ценность туфель v равна 12.

Reference Points- ее ожидания относительно количества денег которые он потратит и туфель которые она купит.

а) Пусть loss aversion $\lambda = 1$. Как себя будет вести Оля когда придет на рынок?

Далее пусть $\lambda = 2$.

б) Опишите самоподдерживающиеся (равновесные) стратегии Оли.

Материалы курса

Слайды к лекциям

Конспекты лекций (при наличии)

Выбранные статьи

Kahneman and Tversky, eds., Choices, Values, and Frames, 2000

Rabin, Matthew, "Psychology and Economics" JEL 1998

Camerer, Loewenstein, and Rabin, eds. 2003, "Advances in Behavioral Economics" "

Stefano DellaVigna: "Psychology and Economics: Evidence from the Field", JEL 2009 Plus

Дополнительно

Rabin, Matthew. (2013): "An Approach to Incorporating Psychology into Economics."

American Economic Review Papers and Proceedings, 103(3): 617-622.

Rabin, Matthew. (2013): "Incorporating Limited Rationality into Economics," *Journal of Economic Literature*, 51(2): 528-543

Chetty, Raj (2015), "Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective," Richard T. Ely Lecture, *American Economic Review: Papers & Proceedings 2015*, 105(5): 1-33.

Koszegi, B. (2006): "Emotional Agency," *Quarterly Journal of Economics*, 121(1): 121-155.

Koszegi, B. and M. Rabin. (2006): "A Model of Reference-Dependent Preferences," *Quarterly Journal of Economics*, 121(4), 1133-1166.

Koszegi, B. and M. Rabin. (2007): "Reference-Dependent Risk Preferences," *American Economic Review*, 97(4), 1047-1073.

Charness, G. and Rabin, M. (2002): "Understanding Social Preferences with Simple Tests," *Quarterly Journal of Economics*, 117 (3): 817-869.

Dana, J., R. Weber, and J. Kuang. (2007): "Exploiting moral wriggle room: experiments demonstrating an illusory preference for fairness." *Economic Theory*, 33, 67-80.

Gul, F. and W. Pesendorfer (2001): "Temptation and Self-Control," *Econometrica*

Rabin, Matthew and Georg Weizsäcker. (2009): "Narrow Bracketing and Dominated Choices," *American Economic Review*, 99 (4): 1508-1543.

Frederick, S., Loewenstein, G. and O'Donoghue, T. (2002), "Time discounting and time preference: A critical review," *Journal of Economic Literature*, 40 (2): 351-401.

O'Donoghue, Ted and M. Rabin. (1999): "Doing it now or later." *American Economic Review*, 89(1), 103-124.

O'Donoghue, T. and M. Rabin. (2001): "Choice and Procrastination," *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 121-160.

Политика академической честности

Списывание, плагиат и любые другие нарушения академической этики в РЭШ не допускаются.