

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

1 модуль, 2026/2027 учебный год

Антон Суворов и Евгений Яковлев

Информация о курсе

Сайт курса: MyNES

Часы приёма преподавателя: по договорённости

Время занятий: 13:45-15:15, 15:30-17:00

Номер аудитории: 402

Ассистент преподавателя: Арина Родина, aarodina@nes.ru

Описание курса

Доминирующий подход в современной экономической теории во многом опирается на неоклассическую парадигму, в рамках которой экономические агенты рассматриваются как рациональные: они обладают адекватным представлением об окружающем мире, имеют устойчивые предпочтения и принимают оптимальные решения. Однако многочисленные эмпирические исследования показывают, что реальное поведение людей систематически отклоняется от этих предпосылок, что ставит под сомнение их универсальность.

Поведенческая экономика возникла как направление, позволяющее учитывать такие отклонения и делать экономический анализ более психологически реалистичным. Исследования в этой области развиваются по нескольким направлениям. Одни работы, прежде всего ранние, сосредоточены на выявлении и документировании устойчивых различий между реальным поведением людей и предсказаниями стандартных экономических моделей. Другие вводят в экономические модели более реалистичные и психологически обоснованные предпосылки и изучают их последствия. Наконец, часть исследований стремится объяснить поведение, которое на первый взгляд кажется иррациональным, с помощью инструментов экономической теории и теории игр, лишь немного отступая от стандартных предположений.

Курс охватывает основные темы поведенческой экономики и сочетает теоретический и эмпирический подходы. Особое внимание уделяется тому, как модели поведенческой экономики помогают объяснять реальные экономические решения и явления. Курс состоит из 14 лекций и 6 семинаров.

Изучение курса позволит студентам расширить представление о современных подходах в экономической науке, познакомиться с перспективными направлениями исследований и научиться применять идеи поведенческой экономики для анализа реальных ситуаций.

Возможно, эти знания также помогут лучше распознавать некоторые поведенческие ловушки в собственной повседневной жизни.

Требования к курсу, система оценивания и политика посещаемости

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

Оценивание: письменное эссе (20%), презентация эссе (20%), оценивание презентаций других студентов (5%), участие в онлайн-экспериментах на лекциях и семинарах (10%), два домашних задания (по 7,5% каждое), итоговый экзамен (30%). Формат пересдачи соответствует формату итогового экзамена.

Для успешного завершения курса необходимо набрать не менее 30 баллов из 100 за итоговый экзамен, не менее 40 баллов из 100 за эссе и не менее 40 баллов из 100 за презентацию.

Домашние задания будут выдаваться не позднее чем за неделю до установленного срока сдачи. В случае опоздания максимальная оценка за домашнее задание снижается на 10% за каждый день просрочки.

В рамках курса студенты будут участвовать в **онлайн-экспериментах**, которые будут проводиться как на лекциях, так и на семинарах. Для участия в эксперименте необходимо присутствовать на соответствующем занятии. Пропустить эксперимент можно только по уважительной причине, подтверждённой документально; в этом случае студенту будет предоставлена возможность пройти его позднее.

Эссе должно быть основано на одной из статей, выбранной студентами из предложенного списка. Список статей и подробные методические рекомендации будут предоставлены отдельно. Эссе выполняется в командах из 2–3 человек.

В работе необходимо кратко изложить основные идеи и результаты выбранной статьи, дать им содержательное и интуитивно понятное объяснение, а также предложить конструктивную критику исследования. Особое внимание следует уделить оригинальному дополнению, разработанному самой командой. Такой исследовательский элемент может представлять собой, например, эксперимент, новую модель, расширение существующей модели или другой самостоятельный вклад.

Рекомендуемый объём эссе — 5–15 страниц. После презентации команда может доработать эссе и повторно сдать его вместе с краткой сопроводительной запиской, в которой объясняются внесённые изменения и их мотивация. При этом итоговая оценка за эссе будет в первую очередь основываться на первоначально поданной версии.

Презентация готовится той же командой, что и эссе. Каждый участник команды должен принять участие в выступлении. Пропустить презентацию можно только по уважительной причине, подтверждённой документально.

Кроме того, каждый студент должен принять участие в оценивании **двух презентаций других студентов**. Это предполагает, что студент задаст как минимум один вопрос выступающим и после презентации представит очень краткое резюме её основных выводов вместе со списком заданных вопросов. По крайней мере одна из двух

оцениваемых презентаций должна проходить в день, отличный от дня собственной презентации студента.

Итоговый экзамен будет включать как теоретические вопросы, так и задачи. Примеры заданий будут предоставлены в течение курса.

Содержание курса

Курс охватывает ряд ключевых тем поведенческой экономики, включая предпочтения, зависящие от референтной точки, различные способы формирования референтных точек, временную непоследовательность, проекционное искажение, систематические ошибки в убеждениях и другие поведенческие механизмы.

Часть 1. Евгений Яковлев

Лекции 1–2. Краткое введение. Ошибки в прогнозировании собственных предпочтений

- Введение в проблему ошибочного прогнозирования будущих предпочтений
- Ошибки в прогнозировании будущей полезности: основные принципы и эмпирические свидетельства
- Модели ошибочного прогнозирования будущей полезности и их приложения

Лекции 3–4. Временная непоследовательность

- Предпочтения со смещением в пользу настоящего и прокрастинация
- Введение в систематические ошибки суждений и квазибайесовские модели
- Эмпирические исследования предпочтений со смещением в пользу настоящего

Лекции 5–6. Социальные предпочтения

- Введение в социальные предпочтения и социальные мотивы
- Взаимность и взаимные предпочтения
- Самовосприятие и социальный образ

Лекция 7. Эффекты фокусировки и брекетинга

- Эффект фокусировки
- Узкий и широкий брекетинг при принятии решений
- Контекстные эффекты и искажения выбора, зависящие от набора доступных альтернатив

Часть 2. Антон Суворов

Лекции 8–9. Предпочтения, зависящие от референтной точки, и эффект владения

- Введение в предпочтения, зависящие от референтной точки, и теорию перспектив
- Эффект владения
- Зависимость от референтной точки при рациональных ожиданиях и персональное равновесие

Лекции 10–11. Предпочтения, основанные на убеждениях, и искажённое восприятие мира

- Когнитивный диссонанс и его экономические последствия
- Полезность предвкушения и полезность, связанная с представлением о себе
- Самоуверенность и её влияние на экономические решения
- Взаимосвязь самоуверенности и самоконтроля

Лекция 12. Забота об образе

- Забота о собственном образе и просоциальное поведение
- Эффективность стимулов при наличии мотивов, связанных с образом

Лекции 13–14. Внутренняя мотивация и стимулы

- Внутренняя мотивация и её роль в экономическом поведении
- Взаимодействие внутренней и внешней мотивации
- Эффективность стимулов при наличии внутренней мотивации

Примеры заданий для оценивания по курсу

Задача 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 $U_t = u_t + \beta \sum (0.9999)^i u_{t+i}$.

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

- а) В какой день Петя не пойдет в кино?
- б) В какой день Ваня не пойдет в кино?
- с) В какой день Андрей не пойдет в кино?

Задача 2

Оля идет покупать на рынок туфли. Она ожидает что на рынке возможны две цены ($p_l = 4$, $p_h = 10$), вероятность $\Pr(p = p_h) = 0.5$. Олиа 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 лекций

Конспекты лекций (если доступны)

Избранные статьи

Kahneman, D., and A. Tversky, eds. (2000). *Choices, Values, and Frames*.

Rabin, M. (1998). "Psychology and Economics." *Journal of Economic Literature*.

Camerer, C. F., G. Loewenstein, and M. Rabin, eds. (2003). *Advances in Behavioral Economics*.

DellaVigna, S. (2009). "Psychology and Economics: Evidence from the Field." *Journal of Economic Literature*.

Rabin, M. (2013). "An Approach to Incorporating Psychology into Economics." *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 103(3), 617–622.

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

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

Kőszegi, B. (2006). "Emotional Agency." *Quarterly Journal of Economics*, 121(1), 121–155.

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

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

- Charness, G., and M. Rabin (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, M., and G. Weizsäcker (2009). "Narrow Bracketing and Dominated Choices." *American Economic Review*, 99(4), 1508–1543.
- Frederick, S., G. Loewenstein, and T. O'Donoghue (2002). "Time Discounting and Time Preference: A Critical Review." *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351–401.
- O'Donoghue, T., 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 принципов академической этики в РЭШ не допускаются.

Использование инструментов искусственного интеллекта должно быть надлежащим образом обозначено и, где это применимо, сопровождаться соответствующей ссылкой или указанием на источник. Соккрытие факта использования ИИ рассматривается как нарушение академической этики.