

# Поведенческая ЭКОНОМИКА

---

# Макроэкономика, микроэкономика

---

- Необходимость в выработке подходов к объяснению поведения людей как индивидуального и коллективного феномена для экономической науки – центральная методологическая задача

# Эволюция поведенческих моделей

---

- Выделение поведенческих моделей, которые обладают конкурентными преимуществами в эволюционной перспективе.

- 
- Психологические искажения и экономическое поведение

# Поведенческие эффекты

---

- Как показали Д. Канеман и А. Тверски принятие решений в условиях неопределенности должна основываться на учете психологических факторов. По сравнению со стандартными моделями принятия решений в условиях доступности информации и реализации принципа максимизации

- 
- Если человеку предлагается выбор: просто взять \$800 или с вероятностью 85% получить \$1000 — он почти наверняка выберет \$800; если же конструкцию перевернуть и предложить ему выбор: просто потерять \$800 или с вероятностью 85% потерять \$1000, он попытается сыграть на 1000.

# Как мы думаем:

---

- Автоматическая система (неконтролируемая, не требует усилий, ассоциативная, быстрая, бессознательная)
- Аналитическая система (контролируемая, требует усилий, дедуктивная, медленная, сознательная, работает по правилам)





- 
- Бейсбольная бита и мяч вместе стоят 1,1 доллара. Бита стоит на 1 доллар больше, чем мяч. Сколько стоит мяч? \_\_\_ центов.

- 
- 5 станков делают 5 вещей за 5 минут. Сколько времени нужно 100 станкам, чтобы сделать 100 вещей? \_\_ минут.

- 
- В озере растут кувшинки. Каждый день их становится больше в два раза. Если за 48 дней цветы пороют все озеро, то насколько они распространятся наполовину? \_\_\_ дней.

# Поведенческие искажения

---

Правила приблизительных величин:

- Привязка (якорь)
- Доступность
- Репрезентативность

Оптимизм и самоуверенность

- 
- Приобретения и потери (эффект владения)
  - Отклонения в сторону статус-кво
  - Фрейминг

# Иррациональное поведение

---

- Отклонение в сторону статус-кво
- Фрейминг