

Поведенческая экономика (избранные главы)

В программу могут быть внесены незначительные корректировки и дополнения. Принципы выставления оценок не будут меняться.

В современной экономической науке доминирует рациональная неоклассическая парадигма: ключевым элементом моделей являются экономические агенты, обладающие стабильными предпочтениями и всегда принимающие оптимальные решения. Живые люди не вполне соответствуют этому идеализированному образу. Более того, как показали современные исследования, наблюдаются **систематические**, предсказуемые отклонения от рационального поведения. Так, большинство людей склонно переоценивать свои способности и знания: около 80% водителей полагают, что водят машину лучше, чем «средний» автомобилист. Другое характерное отклонение – так называемая денежная иллюзия (восприятие номинальных, а не реальных величин). Еще одна группа феноменов, не вписывающаяся в рамки неоклассической парадигмы – дефицит силы воли, трудности с реализацией уже принятых решений (лень, аддиктивное поведение – пьянство, наркомания и т.д.).

Поведенческая экономика (или «экономика и психология») – молодая наука, которая возникла на волне критики неоклассического подхода за неспособность учесть все эти важные явления (и целый ряд других). Наряду с этим критическим импульсом, поведенческая экономика в последние годы вошла в более конструктивное русло. С одной стороны, предпринимаются попытки выйти за рамки стандартных подходов и включить в модели новые элементы, позволяющие **учесть** систематические отклонения от рациональности. С другой стороны, сам экономический подход, с его строгостью и лаконичностью, применяется для того, чтобы **объяснить** саму природу кажущейся иррациональности в поведении.

В рамках данного курса мы затронем широкий ряд тем и познакомимся с основными направлениями поведенческой экономики. Изучаться будут как эмпирические, зачастую экспериментальные, так и теоретические работы. Для успешного освоения курса требуются базовые знания по микроэкономике, теории игр, эконометрике. Единого учебника не существует, в качестве материалов будут использоваться статьи в международных научных журналах.

Каждый студент, записавшийся на курс, должен будет написать эссе объемом 5-10 страниц. Эссе должно базироваться на современной научной статье, которая будет самостоятельно выбрана студентом из предложенного списка. Предполагается, что в эссе будут изложены основные идеи и результаты базовой статьи (с интуицией), а также оценка этой статьи, ее конструктивная критика. Также предполагается, что студент предложит идеи по развитию данной работы и продвинется в реализации хотя бы одной из них (например, проанализирует расширение базовой модели, сделав, по необходимости, упрощающие предположения).

Оценка складывается из двух элементов: оценка за блокирующую финальную контрольную работу (50%) и оценки за эссе (50%). Оценка за эссе, в свою очередь, в равных пропорциях определяется оценкой за текст и за доклад работы.

Прослушав курс по поведенческой экономике, вы расширите свой экономический кругозор и интуицию. Возможно, полученные знания даже помогут вам избежать характерных поведенческих ловушек и принимать более взвешенные решения в жизни.

Ориентировочное содержание (на англ.)

1. Introduction

Reading: Tirole (2002)

Additional reading: Rabin (2002), Fehr and Falk (2002), Camerer et al. (2004), Kahneman and Tversky (2000).

2. Reference-dependent utility, loss aversion; framing effects. Endowment effect. Endogenous reference standards.

Reading: Kahneman and Tversky (1979), Kahneman, Knetsch and Thaler (1990), Plott and Zeiler (2005), Camerer et al. (1997), Farber (2005), Kőszegi and Rabin (2006).

Additional reading: List (2003), Kahneman and Tversky (2000), Goette, Huffman and Fehr (2004), Falk and Knell (2004).

3. Attitude to information. Beliefs as an argument of utility functions. Heuristics and biases

Reading: Akerlof and Dickens (1982), Kőszegi (2006), Ariely et al. (2003), Frederick (2005).

Additional reading: Eliaz and Spiegel (2006), Brocas and Carrillo (2004).

4. Social preferences: fairness, reciprocity, social signaling.

Reading: Fehr and Schmidt (2003), Fehr and Falk (2002), Bernheim (1994).

Additional reading: Kahneman, Knetsch and Thaler (1986), Charness and Rabin (2002), Dana-Weber-Kuang (2003).

5. Intertemporal choice, self-control. Imperfect memory. Overconfidence.

Reading: O'Donoghue and Rabin (1999), Benabou and Tirole (2002), Laibson (1997), Van de Steen (2005).

Additional reading: Hirshleifer and Welch (2002), Fudenberg and Levine (2004), Biais et al. (2005).

6. Incentives, motivation.

Reading: Benabou and Tirole (2003), Fehr and Falk (2002).

Additional reading: Gneezy and Rustichini (2000a, 2000b).

7. Some applications. Miscellaneous topics.

Reading: Laibson (1997), Benartzi-Thaler (2001), Mullainathan and Shleifer (2005).

Additional reading: Thaler (1999).

References

Akerlof J. and W. Dickens (1982) "The Economic Consequences of Cognitive Dissonance", *American Economic Review*, 72(3), 307-319.

- Ariely, D., G. Loewenstein, and D. Prelec (2003): "Coherent Arbitrariness: Stable Demand Curves without Stable Preferences", *Quarterly Journal of Economics*, 118(1).
- Benabou R. and J. Tirole (2002) "Self-Confidence and Personal Motivation", *Quarterly Journal of Economics*, 117(3): 871-915.
- Benabou R. and J. Tirole (2003) "Intrinsic and Extrinsic Motivation", *Review of Economic Studies*, 70: 489-520.
- Bernheim D. (1994) "A Theory of Conformity", *Journal of Political Economy*, 102: 842-877.
- Biais B, D. Hilton, K. Mazurier and S. Puget (2005) "Judgmental overconfidence, self-monitoring and trading performance in an experimental financial market", *Review of Economic Studies*, 72: 287-312.
- Brocas I. and J. Carrillo (2004) "Biases in perceptions, beliefs and behavior", mimeo.
- Camerer C., Babcock L, Loewenstein G. and R. Thaler (1997) "Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time", *Quarterly Journal of Economics*, 112 (May), pp. 407-41.
- Camerer C., Loewenstein G. and M. Rabin eds. (2004) *Advances in Behavioral Economics*, Russel Sage Foundation, Princeton University Press.
- 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 (2003) "Exploiting moral wriggle room: Behavior inconsistent with a preference for fair outcomes", mimeo.
- Eliaz K. and R. Spiegel (2006) "Can Anticipatory Feelings Explain Anomalous Choices of Information Sources?", *Games and Economic Behavior*, 56, pp. 87-104.
- Elster, J. and G. Loewenstein eds. (1992) *Choice Over Time*, Russell Sage Foundation.
- Falk A. and M. Knell (2004), "Choosing the Joneses: Endogenous Goals and Reference Standards", *Scandinavian Journal of Economics*, 106 (3), pp. 417-435.
- Farber H. (2005) "Is Tomorrow Another Day? The Labor Supply of New York City Cabdrivers", *Journal of Political Economy*, 113(1), pp. 46-82.
- Fehr E. and A. Falk (2002) "Psychological Foundations of Incentives", *European Economic Review*, 46: 687-724.
- Fehr E. and K. Schmidt (2003) "Theories of Fairness and Reciprocity - Evidence and Economic Applications", in M. Dewatripont, L. Hansen and St. Turnovsky (Eds.), *Advances in Economics and Econometrics - 8th World Congress*, Econometric Society Monographs, Cambridge, Cambridge University Press 2002.
- Frederick, S. (2005) "Cognitive Reflection and Decision Making", *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), pp. 25-42
- Fudenberg D. and D. Levine (2006) "A Dual Self Model of Impulse Control", *American Economic Review*, 96: 1449-1476.
- Gneezy, U. and Rustichini, A. (2000a), "A Fine is a Price", *Journal of Legal Studies*, 29 (1) (part 1), 1-17.

- Gneezy, U. and Rustichini, A. (2000b), "Pay Enough or Don't Pay at All", *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 791–810.
- Goette, L, D. Hummond and E. Fehr (2004) "Loss Aversion and Labor Supply", *Journal of European Economic Association*, 2(2-3), pp. 216-228.
- Hertwig, R., & Ortmann, A. (2003). "Economists' and psychologists' experimental practices: How they differ, why they differ and how they could converge" In I. Brocas & J. D. Carillo (Eds.), *The psychology of economic decisions* (pp. 253–272). New York: Oxford University Press.
- Hirshleifer D. and I. Welch (2004) "An Economic Approach to the Psychology of Change: Amnesia, Inertia, and Impulsiveness", *Journal of Economics & Management Strategy*, Volume 11, Number 3, 379–421
- Kahneman, D., J. Knetsch and R. Thaler (1986) "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market", *American Economic Review*, 76(4), pp. 728-741.
- Kahneman, D., J. Knetsch and R. Thaler (1990) "Experimental Tests of the Endowment Effect and of the Coase Theorem", *Journal of Political Economy*, 86(6), pp. 1325-48.
- Kahneman D. and A. Tversky (1979) 'Prospect Theory', *Econometrica*. Reprinted in Kahneman and Tversky (2000)
- Kahneman D. and A. Tversky, eds. (2000) *Choices, Values and Frames*, Russell Sage Foundation, New York.
- Kőszegi, B. (2006) "Ego Utility, Overconfidence, and Task Choice", *Journal of the European Economic Association*, 4(4), pp. 673-707
- Kőszegi, B. and M. Rabin (2006) "A Model of Reference-Dependent Preferences", *Quarterly Journal of Economics*, 121 (4), pp. 1133-1166.
- Laibson D. (1997) "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting", *Quarterly Journal of Economics*, 112, 443-478.
- List J. (2003) "Does Market Experience Eliminate Market Anomalies?" *Quarterly Journal of Economics*, 118(1), pp. 41-71.
- Mullainathan S. and A. Shleifer (2005) "The Market for News", *American Economic Review*, 95(4): 1031-1053.
- O'Donoghue T. and M. Rabin (1999) "Doing it now or later", *American Economic Review*, 89(1): 103-124.
- Plott C. and K. Zeiler (2005) "The Willingness to Pay-Willingness to Accept Gap, the "Endowment Effect," Subject Misconceptions and Experimental Procedures for Eliciting Valuations", *American Economic Review*, 95(3), pp. 530-545.
- Rabin M. (2002) "A Perspective on Psychology and Economics", *European Economic Review*, 46: 657-685.
- Thaler R. (1992) *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Free Press, New York.
- Thaler R. (1991) *Quasi-Rational Economics*. Russell Sage Foundation, New York.

Thaler, R., (1999) "Mental Accounting Matters", *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 12:183-206.

Thaler, R. and S. Benartzi (2004) "Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Savings", *Journal of Political Economy*, Vol. 112:1, 164-187.

Tirole J. (2002) "Rational Irrationality: Some Economics of Self-Management", *European Economic Review*, 46: 633-655.