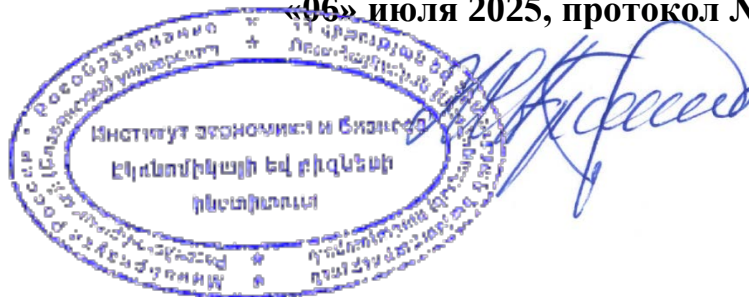


**ГОУ ВПО Российско-Армянский (Славянский)
университет**

Утверждено
Директор Института Арамян Ж.Б.
«06» июля 2025, протокол №6



УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины: Поведенческая экономика (продвинутый курс)

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

Направление подготовки: 38.04.01 «Экономика»

Наименование образовательной программы: Поведенческая экономика

1. АННОТАЦИЯ

1.1. Краткое описание содержания данной дисциплины;

Данный учебно-методический комплекс по дисциплине **«Поведенческая экономика (продвинутый курс)»** 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.

1.2. Трудоемкость 4 ECTS, 144 часов

форма итогового контроля: экзамен

1.3. Взаимосвязь дисциплины с другими дисциплинами учебного плана специальности (направления)

Базовое экономическое образование.

1.4. Результаты освоения программы дисциплины:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код индикатора достижения компетенций	Наименование индикатора достижений компетенций
УК-9	Способен использовать базовые	УК-9.1	Знать: Основные теории и методы дефектологии.

	дефектологический знания в социальных профессиональных сферах	УК-9.2	Уметь: Применять методы и приемы коррекционно-развивающего обучения.
		УК-9.3	Владеть: Навыками проведения коррекционно-развивающих занятий.
УК-10;	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1	Знать: Основы экономической теории и модели принятия решений.
		УК-10.2	Уметь: Анализировать экономическую информацию и данные для принятия решений.
		УК-10.3	Владеть: Навыками проведения экономических расчетов и анализа данных.
УК-11;	Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	УК-11.1	Знать: Основные понятия и виды коррупции.
		УК-11.2	Уметь: Выявлять признаки и проявления коррупции в различных сферах.
		УК-11.3	Владеть: Навыками проведения антикоррупционных расследований.
ОПК-1	Способен принимать знания применять знания на промежуточном уровне экономической теории решения прикладных задач.	ОПК-1.1	Знать: Основные концепции и модели микро- и макроэкономики.
		ОПК-1.2	Уметь: Применять экономические модели для анализа рыночных ситуаций.
		ОПК-1.3	Владеть: Навыками проведения экономических расчетов и анализа данных.

2. УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

2.1. Цели и задачи дисциплины

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

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.

2.2. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы (в академических часах и зачетных единицах)

Виды учебной работы	Всего, в акад. часах	Распределение по семестрам
		8 сем
1	2	3
1. Общая трудоемкость изучения дисциплины по семестрам, в т. ч.:	144	144
1.1. Аудиторные занятия, в т. ч.:	32	32
1.1.1. Лекции	16	16
1.1.2. Практические занятия, в т. ч.	16	16
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		
1.1.2.5. Другое (указать)		
1.1.3. Семинары		
1.1.4. Лабораторные работы		
1.1.5. Другие виды (указать)		
1.2. Самостоятельная работа, в т. ч.:	85	85
1.2.1. Подготовка к экзаменам		
1.2.2. Другие виды самостоятельной работы, в т.ч. (указать)		
1.2.2.1. Письменные домашние задания		
1.2.2.2. Курсовые работы		
1.2.2.3. Эссе и рефераты		
1.2.2.4. Другое (указать)		
1.3. Консультации		
1.4. Другие методы и формы занятий	27	
Итоговый контроль (Экзамен, Зачет, диф. зачет - указать)	Экзамен	

2.3. Содержание дисциплины

2.3.1. Тематический план и трудоемкость аудиторных занятий (модули, разделы дисциплины и виды занятий) по рабочему 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. Ограниченная рациональность	4	2		2		
Тема 2. Две системы человеческого мышления: быстрое и медленное мышление (Fast thinking and slow thinking)	4	2		2		
Тема 3. Ошибочность модели предложения и спроса	4	2		2		
Тема 4. Ожидаемая полезность против теории перспектив (prospect theory)	4	2		2		
Тема 5. Стоимость нулевой стоимости: почему мы часто платим слишком много, когда ничего не платим.	4	2		2		
Тема 6. Социальные нормы против рыночных норм	4	2		2		
Тема 7. Проблема прокрастинации и самоконтроля	4	2		2		
Тема 8. Архитектура решения и теория подталкивания (nudge theory)	4	4		2		
ИТОГО	34	18		16		

2.3.2. Краткое содержание разделов дисциплины в виде тематического плана

Тема 1. Введение в поведенческую экономику. Ограниченная рациональность

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.

Мы также 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 2. Две системы человеческого мышления: быстрое и медленное мышление (Fast thinking and slow thinking).

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 3. Ошибочность модели предложения и спроса.

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 4. Ожидаемая полезность против теории перспектив (prospect theory).

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 5. Стоимость нулевой стоимости: почему мы часто платим слишком много, когда ничего не платим.

Не секрет, что получить что-то бесплатно - это очень хорошо. Оказывается, ноль - это не просто цена. Ноль - это эмоциональная горячая кнопка - источник иррационального возбуждения. 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 6. Социальные нормы против рыночных норм.

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 7. Проблема прокрастинации и самоконтроля.

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 8. Архитектура решения и теория подталкивания (nudge theory).

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.

2.3.3. Краткое содержание семинарских/практических занятий/лабораторного практикума

Во время семинарских занятий студенты делают анализ case-study.

2.3.4. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Проектор.

2.4. Модульная структура дисциплины с распределением весов по формам контролей

Формы контролей	Вес формы (форм) текущего контроля в результирующей оценке текущего контроля (по модулям)		Вес формы промежуточного контроля в итоговой оценке промежуточного контроля		Вес итоговой оценки промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей		Вес итоговой оценки промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей (семестровой оценке)		Веса результирующей оценки промежуточных контролей и оценки итогового контроля в результирующей оценке итогового контроля	
	M1 ¹	M2	M1	M2	M1	M2				
Вид учебной работы/контроля										
Контрольная работа <i>(при наличии)</i>										
Устный опрос <i>(при наличии)</i>		1								
Тест <i>(при наличии)</i>										
Лабораторные работы <i>(при наличии)</i>										
Письменные домашние задания <i>(при наличии)</i>										
Реферат <i>(при наличии)</i>										
Эссе <i>(при наличии)</i>										
Проект <i>(при наличии)</i>				1						
<i>Другие формы (при наличии)</i>										
Веса результирующих оценок текущих контролей в итоговых оценках промежуточных контролей						1				
Веса оценок промежуточных контролей в итоговых оценках промежуточных контролей						1				

¹ Учебный Модуль

Вес итоговой оценки 1-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей							0	
Вес итоговой оценки 2-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей							1	
Вес результирующей оценки промежуточных контролей в результирующей оценке итогового контроля								0.3
Вес итогового контроля (Экзамен/зачет) в результирующей оценке итогового контроля								0.7
	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$	$\Sigma = 1$

3. Теоретический блок (указываются материалы, необходимые для освоения учебной программы дисциплины)

3.1. Материалы по теоретической части курса

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, Tailor 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.

4. Фонды оценочных средств (указываются материалы, необходимые для проверки уровня знаний в соответствии с содержанием учебной программы дисциплины).

4.1. Тематика рефератов, эссе и других форм самостоятельных работ

1. Сила привычки и ее влияние на поведение потребителей.
2. Потребительское поведение при эскалации военных конфликтов.
3. Потребительское поведение во время кризисов и эпидемии.
4. Практическое применение архитектуры выбора и подталкивания.
5. Подталкивание и социальный маркетинг: сравнительный анализ.
6. Как корпорации подталкивают потребителей тратить больше?

7. Как поведенческая экономика может способствовать улучшению государственного управления?
8. Социальные нормы: практическое применение компаниями.
9. Применение поведенческой экономики во время политических выборов.
10. Влияние поведенческих искажений на процесс принятия решений инвесторами.
11. Культурные и социальные факторы, влияющие на потребительский выбор.
12. Применение поведенческой экономики в управлении человеческими ресурсами.
13. Применение поведенческой экономики для мотивации сотрудников компании.
14. Человеческая иррациональность и ее влияние на принятие решений.
15. Применение подталкивания в менеджменте: nudge management.
16. Применение подталкивания в маркетинге: nudge marketing.
17. Практическое применение подталкивания для улучшения уровня жизни населения.
18. Как поведенческая экономика может влиять на поведение потребителей?
19. Неопределенность как принцип в маркетинге.
20. Влияние избытка выбора на поведение потребителей (практические примеры).
21. Нечестность честных людей: неприятие лжи, затраты и стимулы.
22. Важность доверия в экономике: экономика доверия.
23. Herding and information cascades in behavioral economics.
24. Влияние межвременного выбора на поведение потребителей.
25. Вероятностные суждения и потребительское поведение.
26. Поведенческая экономика и бедность: описательный анализ.
27. Поведенческая экономика в образовании.
28. Связь между финансами и поведенческой экономикой.
29. Этика в поведенческой экономике: обзор эмпирических данных.