Bài 17:

Giới thiệu kinh tế học hành vi: Những vấn đề cơ bản

Kinh tế học vi mô dành cho chính sách công

Học kỳ Thu 2015

Giảng viên: Huỳnh Thế Du

Các hình ảnh trong bài giảng này được lấy từ internet và chỉ phục vụ cho mục tiêu giảng dạy

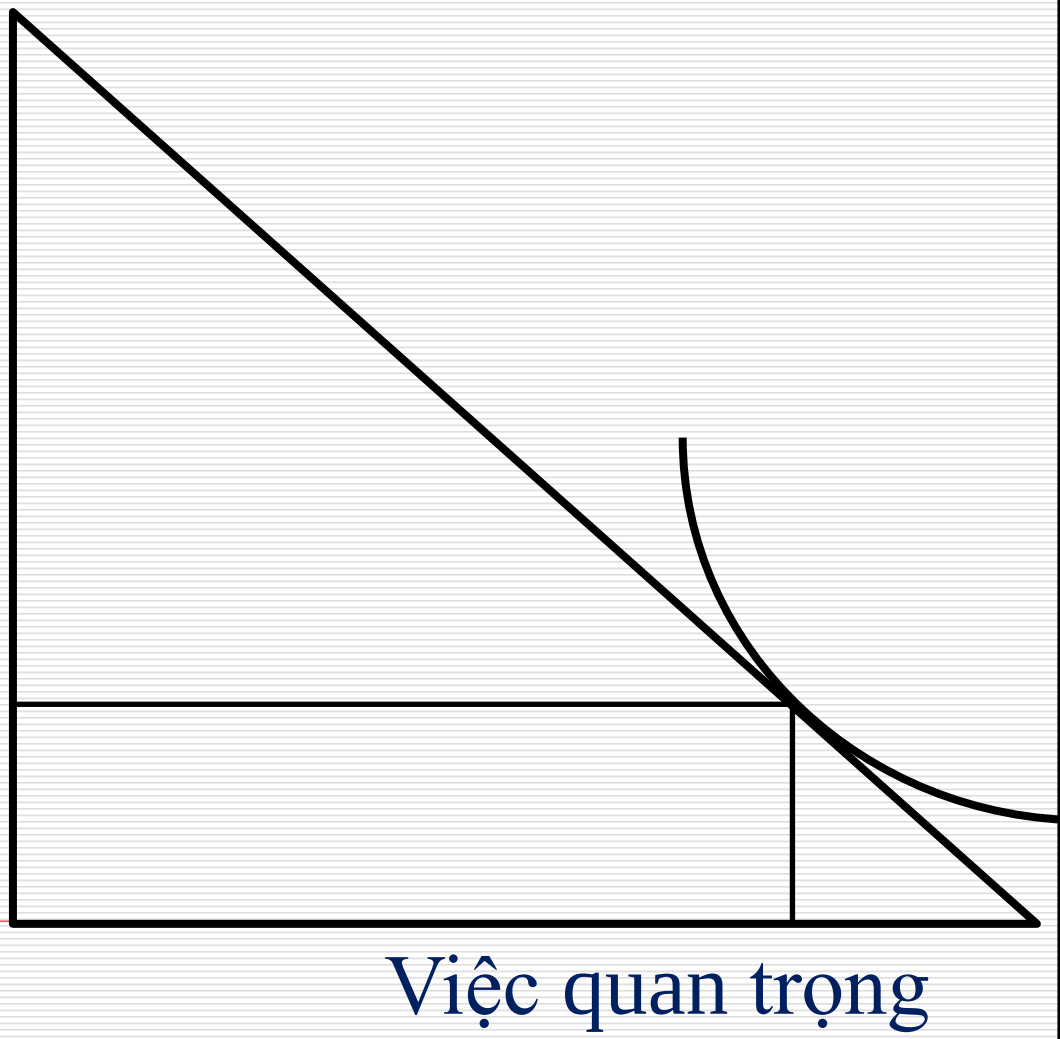
Câu chuyện giả định về các sinh viên ở một ngôi trường nọ

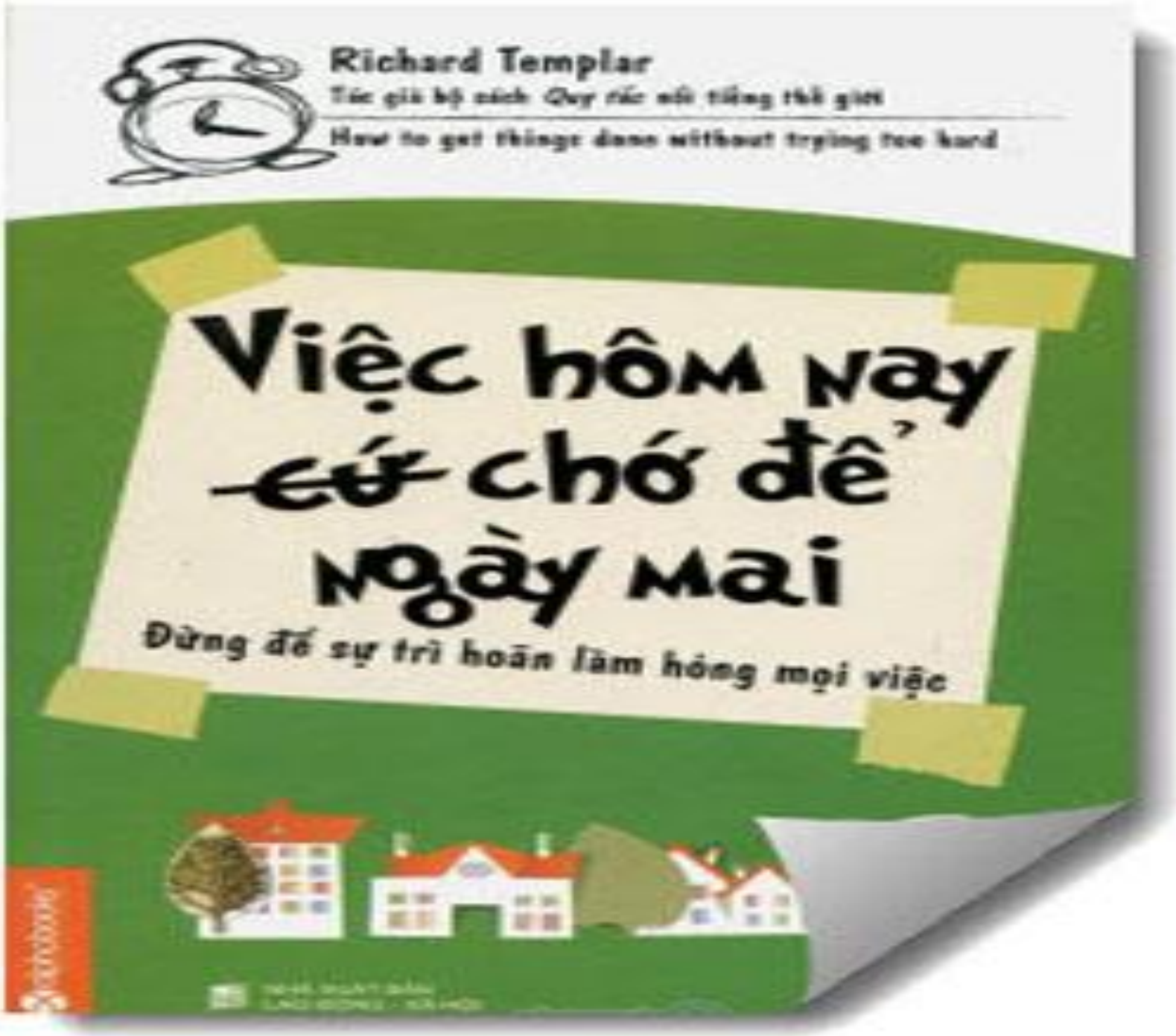
- Khi đang học
  - Quyết tâm
  - Mến nhau
- Ra mắt
- Sau khi tốt nghiệp



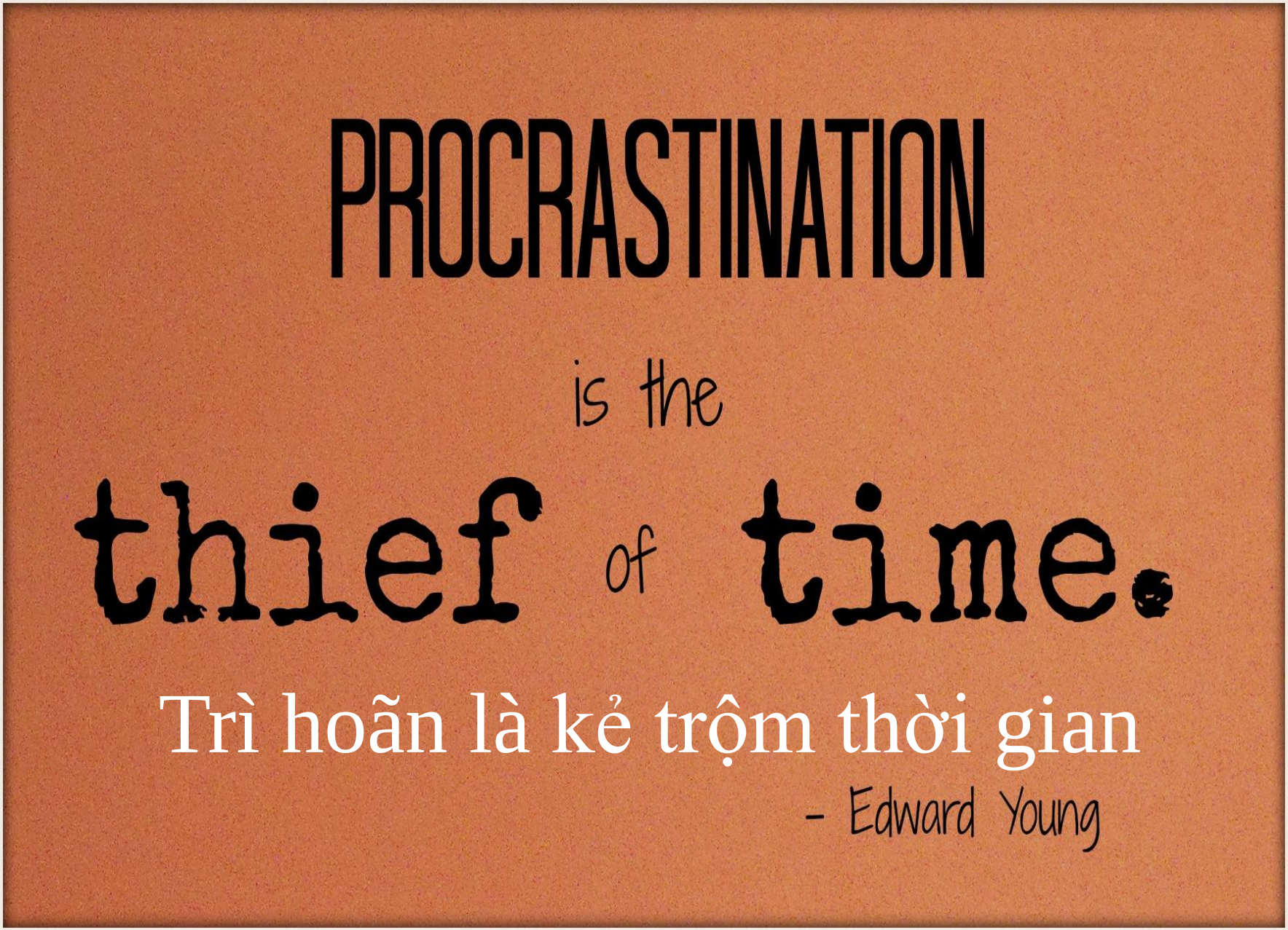
MPP: Khởi đầu chương mới

- ✓ Học thật tốt
- ✓ Đọc tài liệu
- ✓ Gặp giảng viên
- ✓ Học tiếng anh




Richard Templar
Tác giả bộ sách Quy tắc nổi tiếng thế giới
How to get things done without trying too hard
Việc hôm nay
đừng chớ để
ngày mai
Đừng để sự trì hoãn làm hỏng mọi việc

	Cấp bách	Không cấp bách
Quan trọng	✓ Học thi ✓ Bài tập đến hạn	✓ Đọc tài liệu ✓ Xem lại bài ✓ Gặp giáo viên
Không quan trọng	✓ Gặp gỡ ✓ Email ✓ Điện thoại	✓ Lướt web/FB ✓ Tán gẫu/nói sau lưng ✓ Than thở ✓ Lo lắng vô cớ


PROCRASTINATION
is the
thief of time.
Trì hoãn là kẻ trộm thời gian
- Edward Young


Sau khi thi


LOVE IS...

Thích cái nào?






NSND.
NGỌC GIÀU
1 đêm duy nhất
20 h 00 NGÀY
THỨ SÁU
10/04
sân khấu ca nhạc
TRỔNG ĐỒNG
12B Cách Mạng Tháng 8, Q.1
HỒNG NGA
giá vé đồng hạng :
2.000.000
Tình Hài
HỮU NGHĨA
ca sĩ hải ngoại
JIMMI NGUYỄN
và Jimmi Band
HOÀI LINH
TẤN BEO
Hoa hậu hài
THU TRANG
VŨ THANH
Cuộc hội ngộ
KHÁNH NAM
HÀ VÂN
LƯU GIA BẢO
HOTLINE :
0923 338 388
0933 389 479
nhóm NHẬT NGUYỆT
KHÁNH NHI
TIẾN LUẬT
DŨNG NHÍ
HỨA MINH ĐẠT
NGƯỜI BÍ ẨN KHÔNG XƯƠNG
MICHAEL HUY
MINH TRỌNG
NGỌC TRÂM ANH
NGƯỜI BÍ ẨN NUỐT ĐINH
NGUYỄN THANH SƠN

300.000 đồng



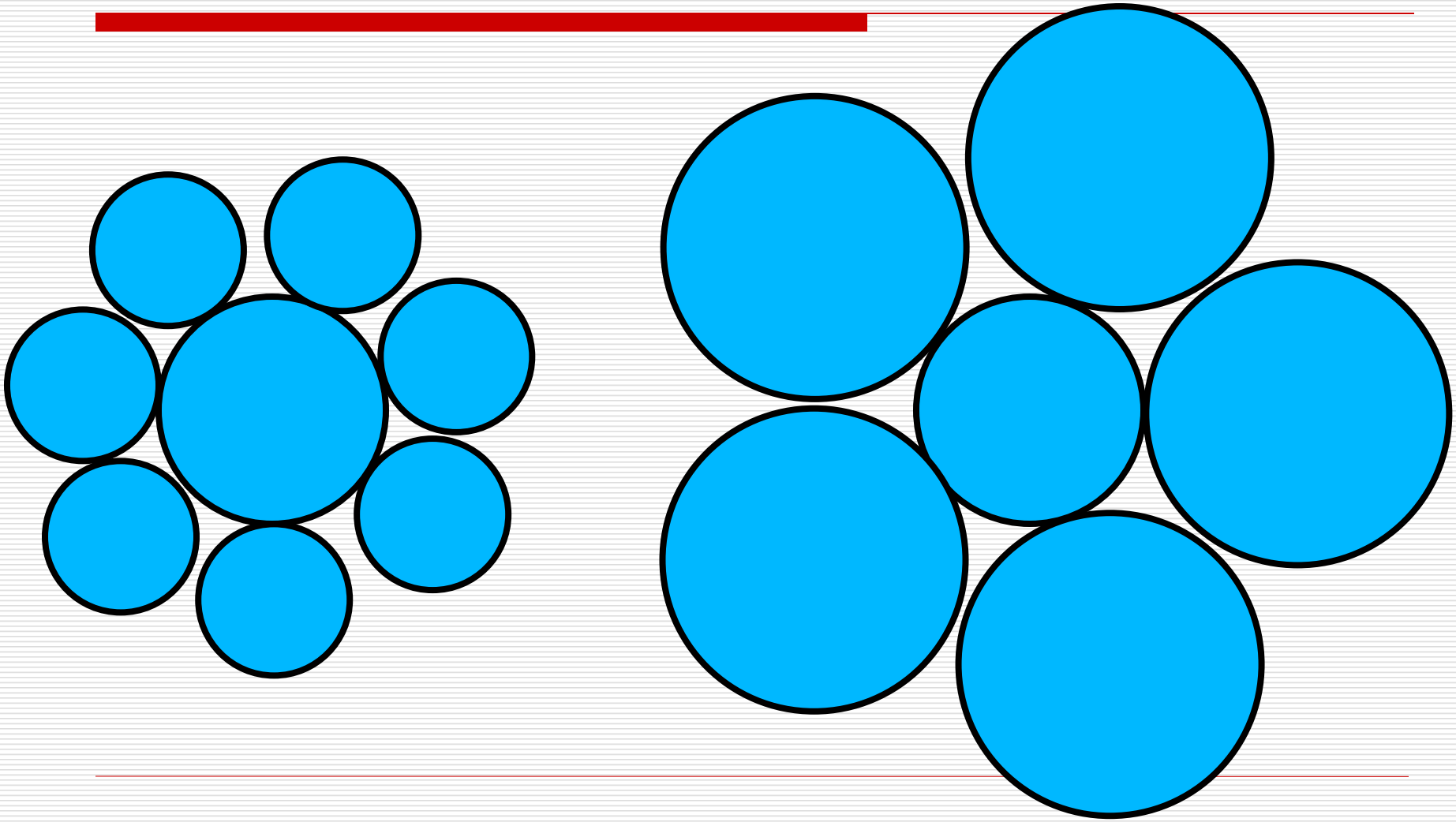
200.000 đồng

5 triệu



4,9 triệu

1 phút thư giãn



1 phút thư giãn




Loại đắt hay
loại rẻ?
gettyimages
Jochen Sand
200979692-001




Thank you
Teacher
www.dienhoathanglong.vn

Tại sao cần tìm hiểu kinh tế học hành vi?

- ✓ Con người có sở thích ổn định và thực hiện hành vi tối đa hóa lợi ích cá nhân
  - Duy lý
  - Vì mình
  - Có đủ thời gian và thông tin để đưa ra các quyết định
- ✓ Thực tế có những hiện tượng:
  - Bán đồ dùng cho người hàng xóm thấp hơn giá bán cho người lạ
  - Sẵn sàng hy sinh trong một số trường hợp
  - Mua sữa có giá cao thay vì giá thấp
  - Cùng một loại bia, nhưng khi đóng vào hai loại chai có thể bán được giá khác nhau
  - …

Sự duy lý của con người

- Bob là một người hâm mộ nhạc kịch, thích đi tham quan bảo tàng nghệ thuật vào ngày nghỉ. Lớn lên anh thích chơi cờ với các thành viên trong gia đình và bạn bè. Tình huống nào có khả năng xảy ra nhiều hơn?
  - A. Bob chơi đàn trumpet trong một dàn nhạc giao hưởng
  - B. Bob là một công nhân
- Hoàng Yến là một người thích đọc sách, thích các câu triết lý trong phim hay trong truyện. Lớn lên chị thích nói chuyện và hay triết lý với gia đình và bạn bè. Tình huống nào có khả năng xảy ra nhiều hơn?
  - Hoàng Yến là một nhà văn
  - Hoàng Yến đang ở nhà nội trợ hoặc giúp việc cho một nhà nào đó

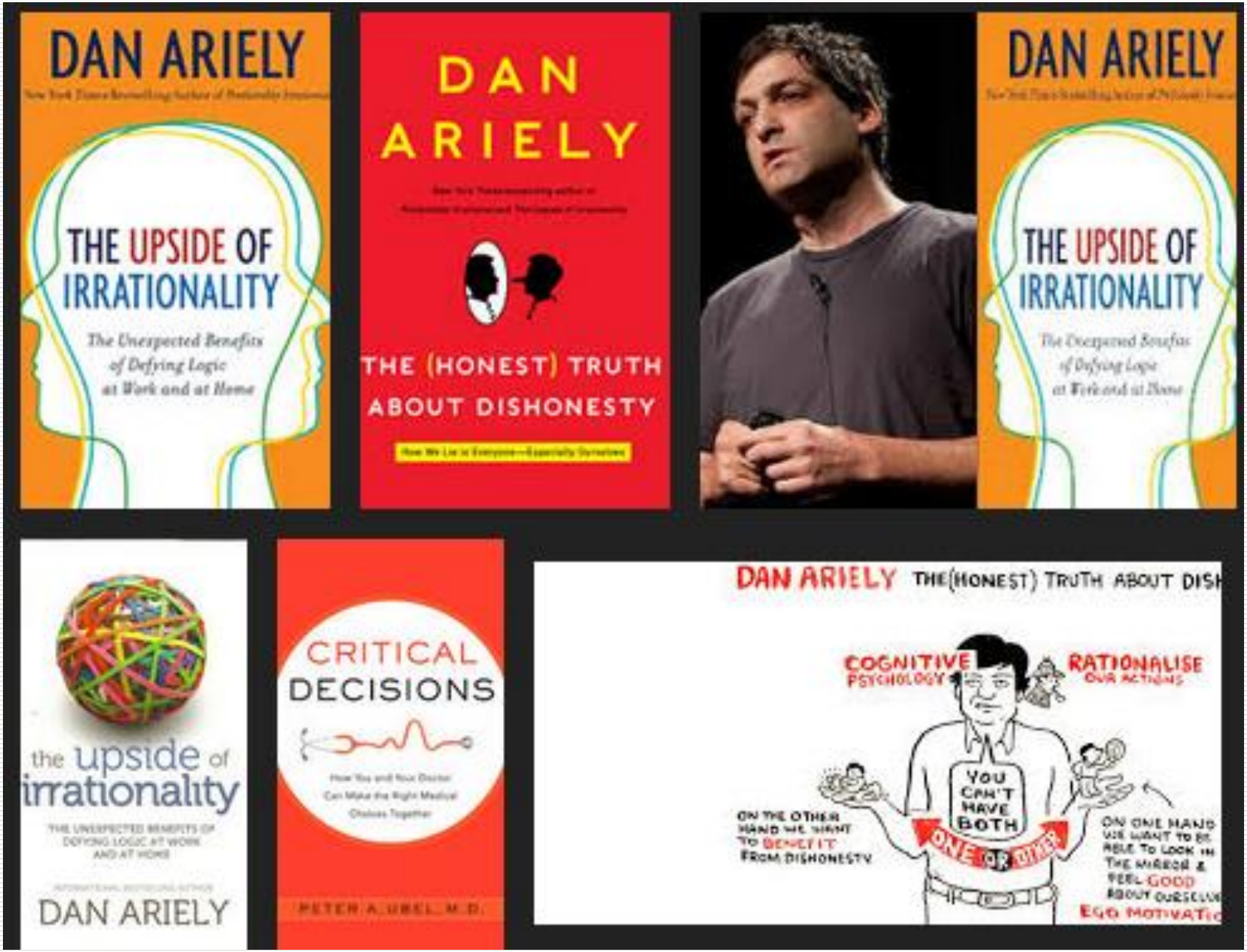
Thực nghiệm taxi ở New York





Nguồn: Google Image

- ✓ Cho thuê xe với giá cố định
- ✓ Kinh tế học dòng chính sẽ là tối đa hóa lợi ích
  - Làm việc nhiều ở những ngày có nhiều cơ hội
  - Làm ít vào những ngày vắng khách
- ✓ Thực tế của kết quả thực nghiệm
  - Đặt ra một ngưỡng giới hạn và làm đủ thì thôi
  - Làm ít vào những ngày dễ kiếm và làm nhiều vào những ngày ít khách



Nguồn: Google Image

Một số khái niệm/nội dung cơ bản của kinh tế học hành vi

- ✓ Các điểm tham chiếu và sở thích người tiêu dùng
  - Hiệu ứng sở hữu
  - Ảo tưởng chi phí chìm
  - Tâm lý ghét thua lỗ hay cảm giác mất mát
- ✓ Công bằng và các bình diện xã hội
- ✓ Quy tắc kinh nghiệm và định kiến hay sự thiên lệch trong việc ra quyết định
  - Chốt giá
  - Quy tắc kinh nghiệm
  - Luật số nhỏ
  - Hiệu ứng cấp phép
- ✓ Một số khái niệm/vấn đề khác

Các điểm tham chiếu và sở thích người tiêu dùng

- Người ở các tỉnh vùng xa mới vào sẽ thấy ở TPHCM cái gì cũng đắt; ngược lại, người ở TPHCM lần đầu đến các tỉnh vùng xa sẽ có cảm giác cái gì cũng rẻ
- Thích quảng cáo trẻ mãi hơn là lâu già (làm chậm tiến trình lão hóa so với làm cho bạn cảm thấy trẻ trung hơn)

Điểm tham chiếu:
Thí nghiệm của Dan Ariely

- ***Bước 1:*** Hỏi người tham gia xem liệu họ có mua một bàn phím không dây với giá tiền bằng với hai chữ số cuối trong số an sinh xã hội của họ hay không
- ***Bước 2:*** Hỏi về số tiền tối đa họ sẵn lòng chi trả để mua bàn phím này
- ***Kết quả:*** Những người nằm trong số 20% có số an sinh xã hội cao nhất sẵn lòng trả cao hơn gấp ba lần so với những người nằm trong số 20% có số an sinh xã hội thấp nhất.

Khảo sát 2015



Câu 1: Bạn có muốn mua chiếc cốc này với giá (nghìn đồng) bằng hai số cuối trong số điện thoại của bạn không? *

- Có
- Không

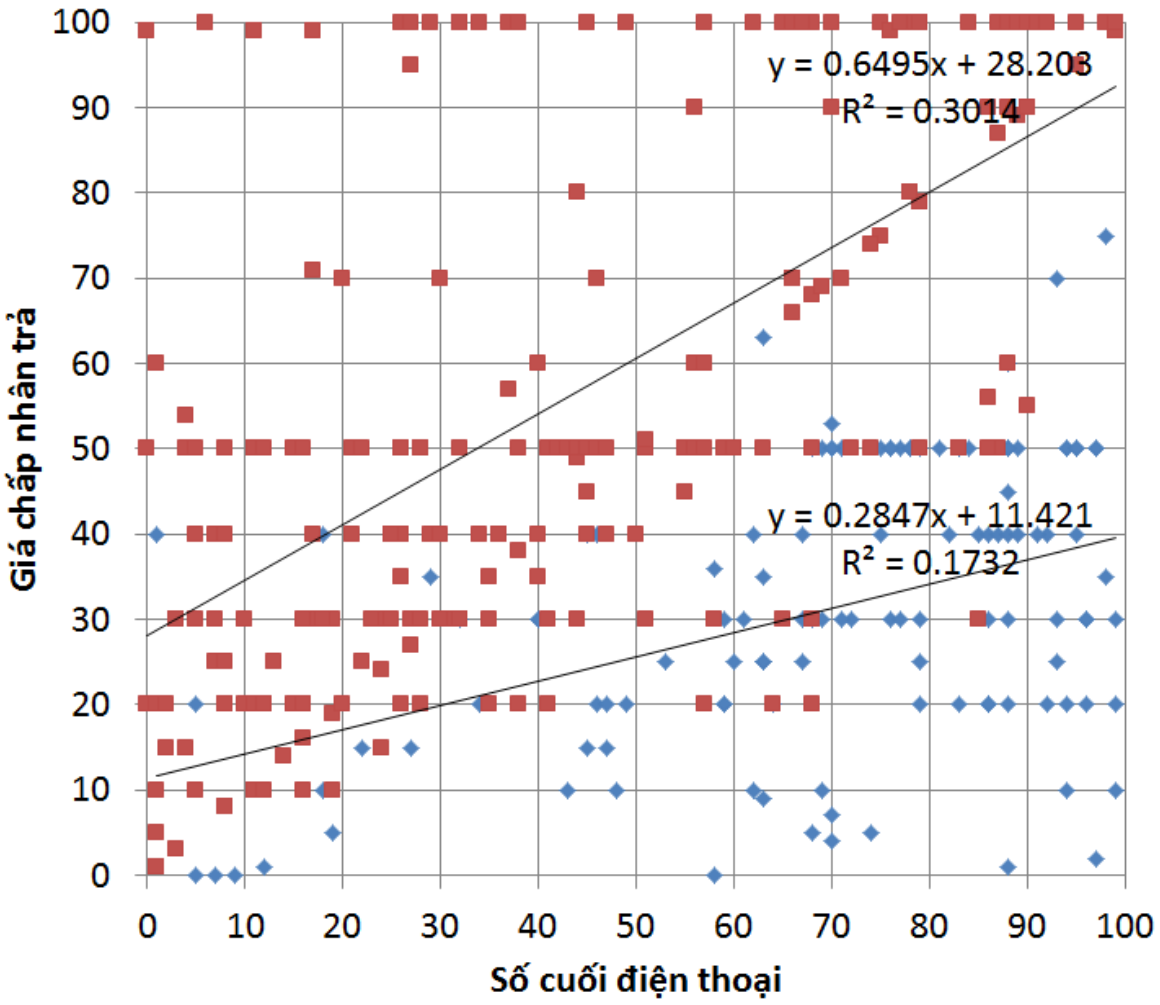
Câu 2: Bạn sẵn lòng trả bao nhiêu (nghìn đồng) để có chiếc cốc này? *

Câu 3: Xin cho biết hai số cuối cùng trong số điện thoại của bạn *

Câu 4: Bạn đã từng học/đọc qua các kiến thức về kinh tế học hành vi chưa? *

- Chưa từng
- Đã từng

Khảo sát năm 2015





	ĐT	TB	Khác biệt
Không	00-20	12.9	2.86
(119)	80-99	36.9	
Có	00-20	34.7	2.57
(234)	80-99	89.4	

So sánh hai nhóm

Two-sample t test with unequal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf.	Interval]
1	65	31.33846	3.879512	31.27763	23.58825	39.08868
2	71	62.97183	4.23495	35.68432	54.52549	71.41817
combined	136	47.85294	3.180337	37.08879	41.56321	54.14267
diff		-31.63337	5.743293		-42.99128	-20.27546

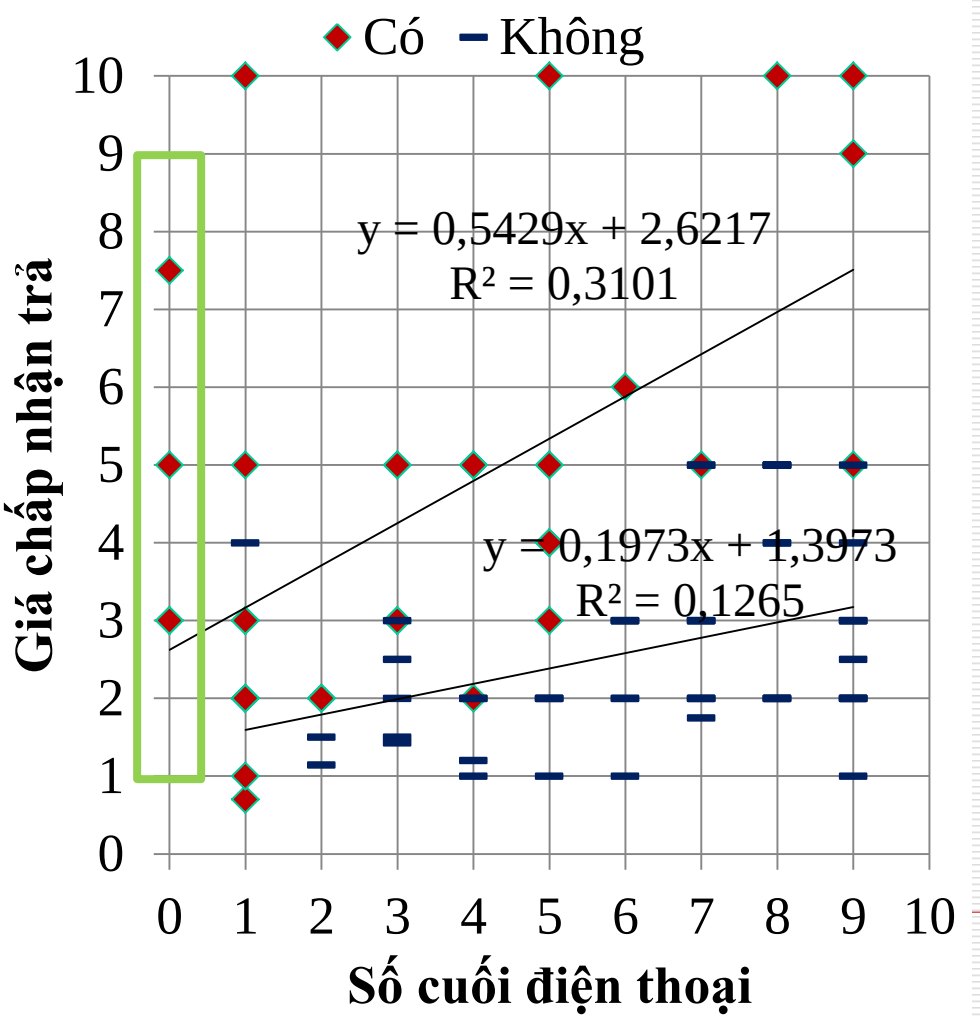
diff = mean(1) - mean(2) t = -5.5079

Ho: diff = 0 Welch's degrees of freedom = 135.733

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0

Pr(T < t) = 0.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 1.0000

Kết quả khảo sát lớp MPP6&7





Nguồn: Google Image

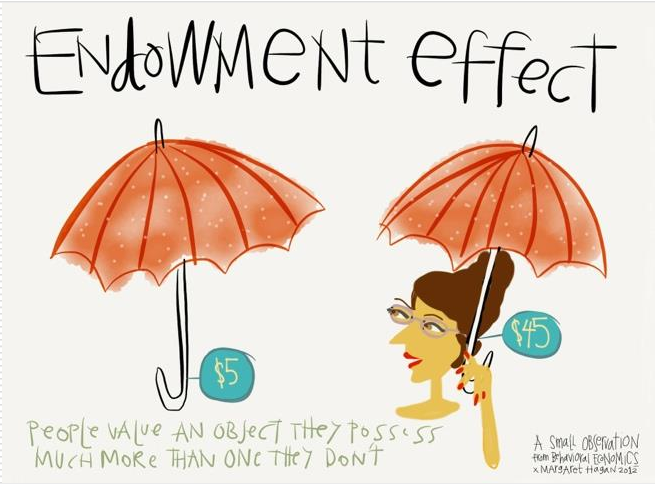
	Nhóm	TB	STDV	T-Test
Có (39)	1-3	3,04	2,15	0,5%
	7-9	7,80	2,59	
	Khác biệt	2,57		
Không (53)	1-3	2,13	0,98	1,5%
	7-9	3,14	1,31	
	Khác biệt	1,47		

Kế quả hồi quy gộp

Regression Statistics			
Multiple R	0.59		
R Square	0.35		
Adjusted R Square	0.33		
Standard Error	1.72		
Observations	92		
ANOVA			
	df	MS	F
Regression	2	69.83	23.73
Residual	89	2.94	
Total	91		
Biến phụ thuộc là giá P	**Coefficients**	**t Stat**	**P-value**
C	0.27	0.51	61.1%
Số cuối điện thoại	0.37	4.99	0.0%
Đồng ý mua	2.91	6.71	0.0%

Hiệu ứng sở hữu

- ✓ Khuynh hướng xem những thứ mà chúng ta sở hữu cao hơn những gì không sở hữu cho dù chúng hoàn toàn giống nhau
- ✓ Thí nghiệm trong một lớp học
  - Một nửa lớp được cho mỗi người một cốc cà phê giá 5 đô-la
  - Giá họ muốn bán là 7 đô-la;
  - Nửa còn lại được hỏi họ muốn bao nhiêu tiền thay vì cốc cà phê thì họ chỉ chấp nhận 3,5 đô-la cho cái cốc.



Nguồn: Google Image

Hiệu ứng sở hữu (2)

- Nghiên cứu của Sean Tamm
  - Mẫu 30 người bán xe hơi và 46 người buôn bán bất động sản;
  - Một nửa được cho mỗi người một cái cốc và hỏi giá họ muốn bán;
  - Nửa còn lại được hỏi họ muốn mua cái cốc bao nhiêu;
  - Kết quả giá chấp nhận bán cao gấp 3 lần giá chấp nhận mua
- Kết quả nhất quán với các nghiên cứu khác (2,5 lần)
- Tại sao người bán nhà thường chào mức giá cao hơn giá thị trường?

Ảo tưởng chi phí chìm



Nguồn: Google Image

Tâm lý ghét thua lỗ hay cảm giác mất mát

- Chi phí chìm: Chi phí đã xảy ra và không thể thay đổi được bởi bất kỳ quyết định nào trong hiện tại và tương lai
- Cách hành xử theo kinh tế học chuẩn tắc?
- Cách hành xử trên thực tế
- Mua chứng khoán lúc VN-Index gần 1200,và khi VN-Index xuống 500 có nên bán hay không?

Công Bằng

- Đôi khi người ta làm điều gì đó vì họ nghĩ rằng chúng phù hợp hay công bằng, mặc dù họ không nhận được bất kỳ lợi ích vật chất nào và ngược lại.
- Các ví dụ:
  - Làm từ thiện, thời gian hoạt động tình nguyện,
  - Tiền boa trong một nhà hàng
  - Không mua cái áo mưa cho dù rất cần

Các chuẩn mực/ước lệ xã hội

- Chuẩn mực đạo đức là những kỳ vọng ngầm ẩn hay công khai, hay các quy tắc trong một xã hội hay một nhóm người
- Sở thích của chúng ta không chỉ đơn thuần là vấn đề thị hiếu cơ bản mà còn chịu ảnh hưởng của các chuẩn mực, như thể hiện qua vai trò giới tính chẳng hạn
- Các chuẩn mực xã hội phát tín hiệu về hành vi hay hành động phù hợp của đa số dân chúng (cho dù những gì được xem là 'phù hợp' thường thay đổi liên tục).
- Các ví dụ
  - Chuyện nhà mồ đẹp hơn nhà ở ở Việt Nam
  - Đội và không đội mũ bảo hiểm
  - Vi phạm/tuân thủ luật giao thông

Chuyện Án Anh nước Tề

Sở Linh vương đang tiếp Án Anh, tể tướng nước Tề thì quân sỹ giải một tên tù đi qua dưới thềm.

Sở Linh vương nói: Tên tù ấy người ở đâu?

Quân sĩ tâu: Người nước Tề.

Sở Linh vương hỏi: Phạm tội gì?

Vũ sĩ tâu : Tội ăn trộm.

Sở Linh vương hỏi Án Anh: Người nước Tề dễ thường quen tính ăn trộm hay sao?

Án Anh đáp lại rằng: Tôi nghe nói giống quýt ở xứ Giang Nam, đem sang trồng ở xứ Giang Bắc thì hóa ra chua là tại thổ nghi không giống nhau. Nay người nước Tề, khi ở nước Tề thì không ăn trộm, khi sang Sở thì hóa ra ăn trộm, thế là tại thổ nghi nước Sở, chứ có tại gì người nước Tề!

Nguồn: Theo Cổ học Tinh hoa

Quy tắc kinh nghiệm và định kiến trong việc ra quyết định

- ✓ Tiền boa 15%
- ✓ Chốt giá:
  - Đóng góp: 20USD, 50USD, 100USD, 250USD, hoặc "số khác"
  - Niêm yết giá: 19,99 so với 20
- ✓ Quy tắc kinh nghiệm:
  - Phớt lờ những mẩu thông tin có vẻ như không quan trọng
  - Ví dụ: Mua hàng qua mạng không quan tâm đến chi phí vận chuyển
- ✓ Quy luật số nhỏ:
  - Mọi người thường chịu ảnh hưởng của quy luật số nhỏ
  - Xu hướng đánh giá quá cao xác suất xảy ra những sự kiện nhất định khi họ chỉ có tương đối ít thông tin từ hồi ức gần đây
  - Ví dụ: Xu hướng đánh giá quá cao khả năng họ hoặc ai đó mà họ biết gặp tai nạn máy bay hoặc trúng xổ số

Các khái niệm, hiện tượng

- Hình tượng con ếch trong nồi nước sôi của Al Gore
- Giá thường được xem là một chỉ báo về chất lượng, và nó thậm chí còn đóng vai trò ám hiệu về các hệ quả vật chất, hệt như một liều thuốc trấn an trong nghiên cứu y khoa
- Sự thay đổi đơn giản như chuyển các chai nước đến gần quầy thu ngân trong một quán cà phê sẽ làm tăng tính nổi bật và thuận tiện cho việc chọn lựa thức uống lành mạnh này và qua đó nâng cao đáng kể doanh số bán nước.
- ***Hiệu ứng cấp phép:*** Khuynh hướng tưởng thưởng cho mình làm điều xấu sau khi đã làm điều tốt
- ***Định kiến xác nhận:*** Định kiến xác nhận xảy ra khi người ta tìm kiếm hay đánh giá thông tin sao cho phù hợp với suy nghĩ và nhận thức

Các khái niệm, hiện tượng

- ***Hiệu ứng chim mồi:*** Ta thường chọn lựa dựa trên những gì được cung cấp chứ không phải dựa vào **sở thích** tuyệt đối hiện có của mình.
- Ví dụ, đưa phương án chỉ có báo in vào của Economist
- ***Phương án mặc định:*** Phương án mặc định là những hành động ấn định trước sẽ phát huy tác dụng nếu người ra quyết định không có chọn lựa gì cụ thể.
- Ví dụ, việc yêu cầu những người nào không muốn hiến tặng các cơ quan nội tạng phải đăng ký từ chối hiến tặng gắn liền với tỷ lệ hiến tặng cao hơn

Duy lý hay không duy lý rất khó nhận biết



Xin trân trọng cảm ơn!