

Giới thiệu kinh tế học hành vi

Kinh tế học vi mô dành cho chính sách công

Học kỳ Thu 2021

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

Việc khác

Khi đã vào Fulbright

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

Việc quan trọng



Richard Templar

Tác giả bộ sách Quy tắc nổi tiếng thế giới

How to get things done without trying too hard

Việc hôm nay ~~chớ~~ 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





Thích cái nào?



NSND.
NGỌC GIÀU

1 đêm duy nhất

20 h 00 NGÀY
THỨ SÁU

10/04

sân khấu ca nhạc
TRỐNG ĐỒNG

12B Cách Mạng Tháng 8, Q.1

HỒNG NGÀ

VŨ THANH
Cuộc hội ngộ

HỮU NGHĨA

ca sĩ hải ngoại
JIMMI NGUYỄN
và Jimmi Band

HOÀI LINH

TẤN BEO

Hoa hậu hài
THU TRANG

KHÁNH NAM

HÀ VÂN

LƯU GIA BẢO

HOTLINE :
0923 338 388
0933 389 479

NGƯỜI BÍ ẨN KHÔNG XƯƠNG

MICHAEL HUY

NGỌC TRÂM ANH

nhóm **NHẬT NGUYỆT**

KHÁNH NHÌ TIẾN LUẬT

DŨNG NHÌ

HỮA MINH ĐẠT

MINH TRỌNG

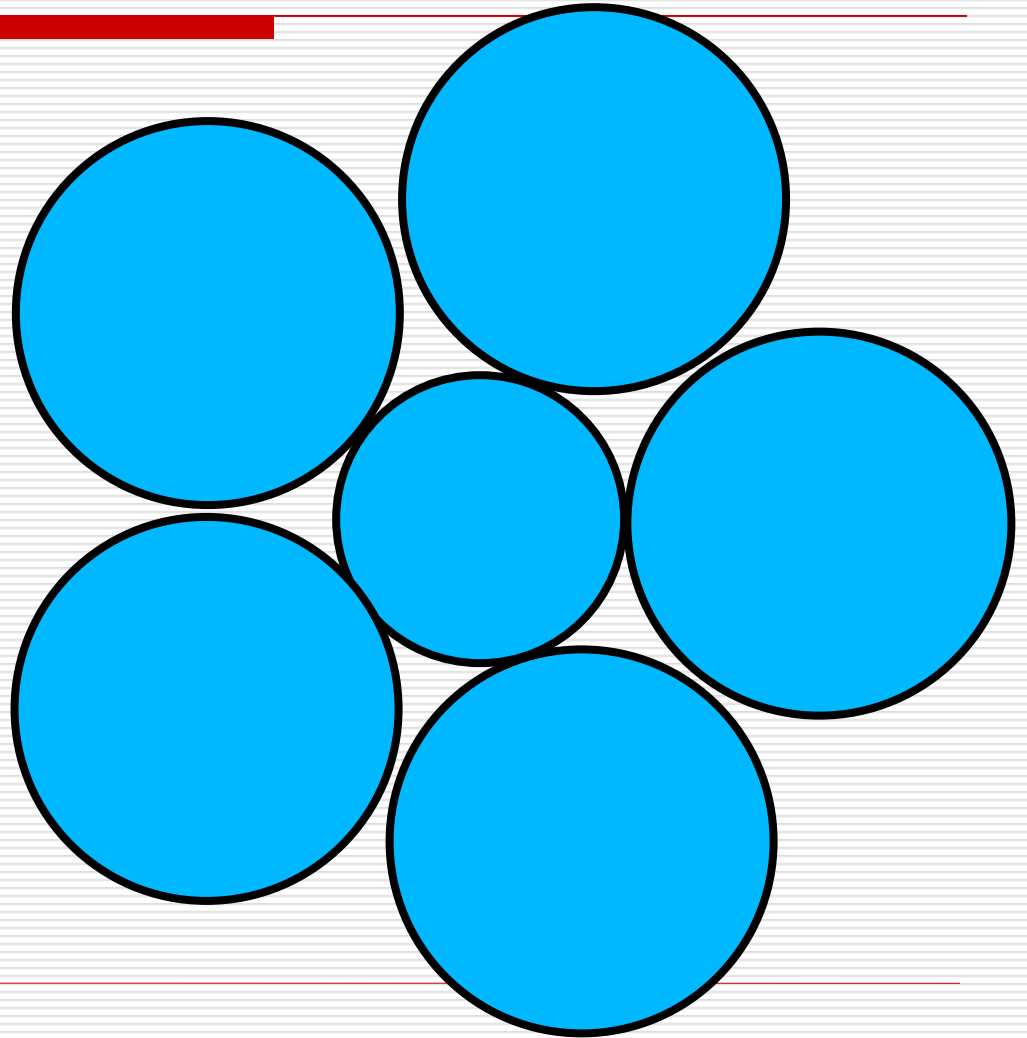
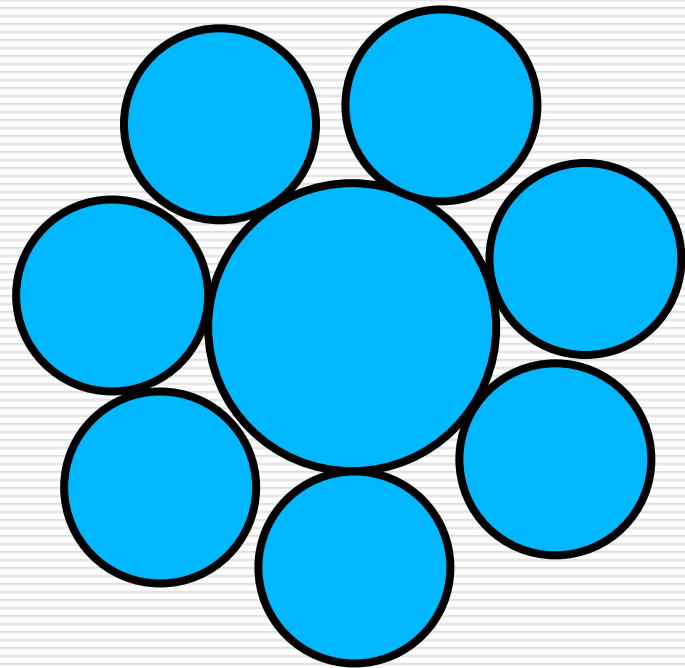
NGƯỜI BÍ ẨN HUỆ DINH

NGUYỄN THANH SƠN

5.000.000

Tình Chai

1 phút thư giãn



1 phút thư giãn



Loại đắt hay
loại rẻ?

gettyimages®

Jochen Sand

200379682-001



Thank you



Vấn đề của kinh tế học dòng chính

- ✓ Ba giả định cơ bản theo kinh tế học dòng chính
 - Duy lý không bị giới hạn (luôn hành động một cách duy lý)
 - Trí óc của mỗi người là vô biên (luôn kiểm soát được mình)
 - Ích kỷ vô biên (luôn vì lợi ích cá nhân)
- ✓ Khủng hoảng trong kinh tế học hiện nay



Trên thực tế mọi thứ đều có giới hạn

- ✓ Duy lý có mức độ
- ✓ Không phải lúc nào cũng có thể kiểm soát mình
 - Biết rằng điều độ là tốt, nhưng trên thực tế là không phải vậy
 - Chỉ mua một vài điều thuốc để hút thay vì mua cả bao
- ✓ Ích kỷ có giới hạn
 - Từ thiện
 - Vẫn vì người khác
- ✓ Kinh tế học dòng chính vẫn có thể phản bác việc này bằng việc sử dụng tháp nhu cầu Maslow



Vấn đề của kinh tế học duy lý

✓ Theo Dan Ariely

- Việc tin tưởng quá nhiều khả năng của chúng ta về việc duy lý khi chúng ta thiết kế các chính sách và thể chế cùng với niềm tin về sự hoàn chỉnh của kinh tế học có thể đẩy chúng ta vào những rủi ro rất lớn
 - Kinh tế học duy lý thì hữu dụng, nhưng chúng chỉ cho chúng ta một loại đầu vào để hiểu hành vi của con người nên việc chỉ dựa vào chúng thì khó thể giúp chúng ta tối đa hóa phúc lợi dài hạn
-

Tại sao cần tìm hiểu kinh tế học hành vi?

- ✓ Kinh tế học dòng chính: 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
 - ...
-

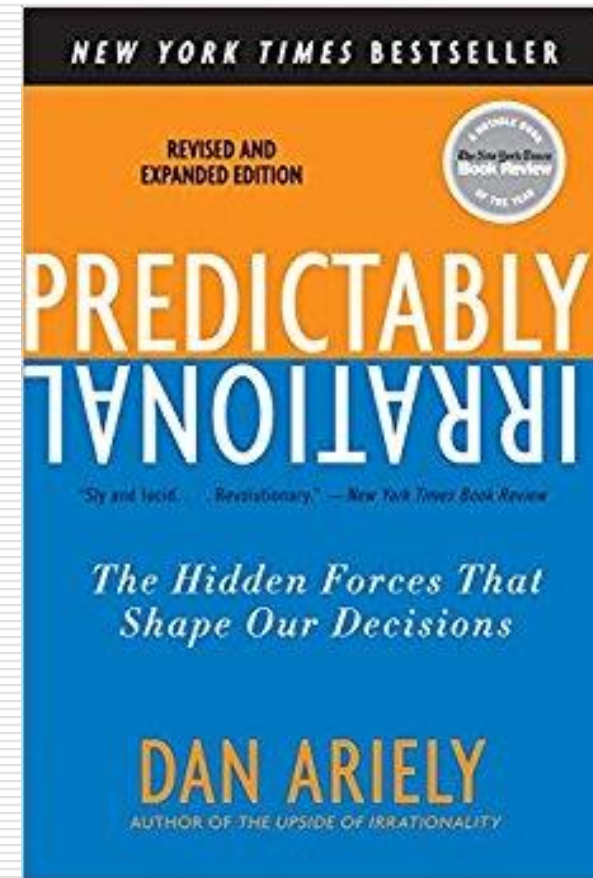
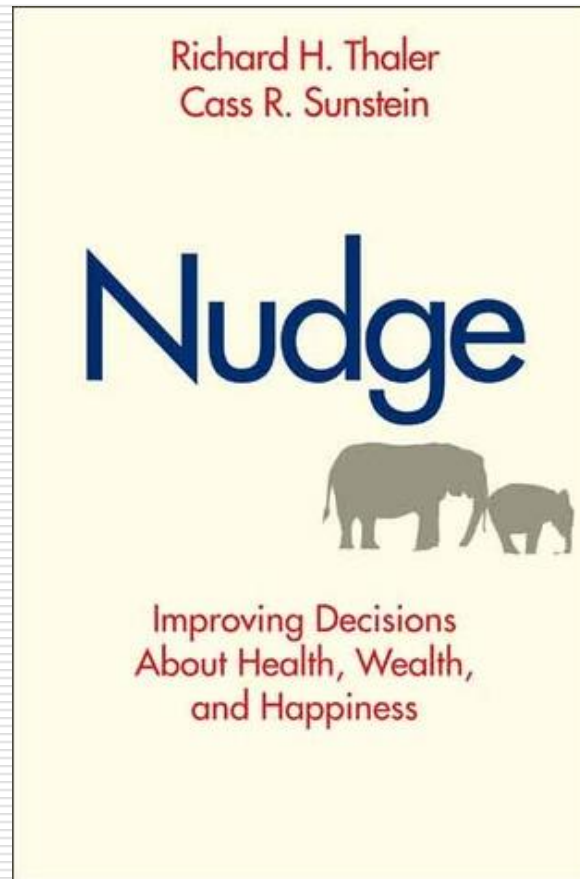
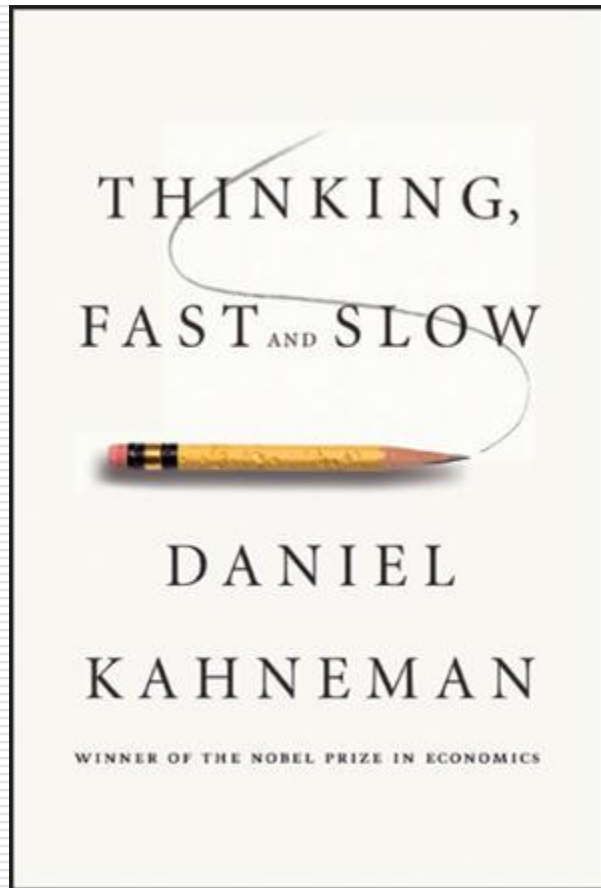
Lập luận cơ bản của kinh tế học hành vi

- ✓ Người ta không luôn luôn là những người vì quyền lợi cá nhân, tối đa hóa lợi ích, và tối thiểu hóa chi phí với những sở thích ổn định.
- ✓ Tư duy của chúng ta phụ thuộc vào tri thức, sự phản hồi và khả năng xử lý hạn chế, thường liên quan đến tình trạng không chắc chắn và chịu ảnh hưởng của bối cảnh ra quyết định.
- ✓ Hầu hết các chọn lựa của chúng ta không phải là kết quả của sự cân nhắc thận trọng.
- ✓ Chúng ta chịu ảnh hưởng của những thông tin sẵn có trong hồi ức, những hiệu ứng tự động tạo ra, và những thông tin nổi bật trong môi trường.
- ✓ Chúng ta sống trong hiện tại, qua đó ta có xu hướng củng cố lại sự thay đổi; chúng ta chỉ là những người dự báo kém cỏi về hành vi tương lai, phụ thuộc vào những hồi ức méo mó và chịu ảnh hưởng của các thị hiếu cảm xúc và sinh lý.
- ✓ Chúng ta là thành viên XH với sở thích XH, như những sở thích thể hiện qua lòng tin, tính nhân nhượng lẫn nhau và công bằng; ta nhạy cảm trước các chuẩn mực xã hội và nhu cầu thể hiện sự nhất quán của bản thân.

Khả năng khái quát hóa

- ✓ Cần phải có các nghiên cứu so sánh giữa các nền văn hóa mới có thể thiết lập được mức độ phổ cập gắn liền với các lý thuyết hành vi.
 - ✓ Nghiên cứu về phong cách tư duy phân tích (Tây Âu) so với tư duy tổng thể (Đông Á) ngụ ý rằng sự căng thẳng giữa tâm lý học về *con người kinh tế* (*homo economicus*) và *con người hiện đại* (*homo sapiens*) sẽ sâu sắc hơn nhiều ở các vùng văn hóa Tây Âu, nhất là ở Hoa Kỳ.
 - ✓ Trong các nền văn hóa Đông Á, cơ sở lý luận có xu hướng chịu ảnh hưởng nhiều của bối cảnh, vì người ta có thể sử dụng trực giác nếu nó xung đột với lý lẽ thông thường và chấp nhận sự biến thiên hành vi tùy theo hoàn cảnh.
 - ✓ Trong những nền văn hóa theo chủ nghĩa tập thể vốn đề cao sự tự lý giải phụ thuộc lẫn nhau, các cá nhân nhìn nhận mình trong mối quan hệ với người khác, và không giống như *con người kinh tế* vị kỷ, các cá nhân phương Đông có thể tham gia cùng người khác và ra quyết định trong bối cảnh phụ thuộc lẫn nhau một cách hài hòa.
-

Hai hệ thống tư duy



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 cò 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?
 - A. Hoàng Yến là một nhà văn
 - B. 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

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

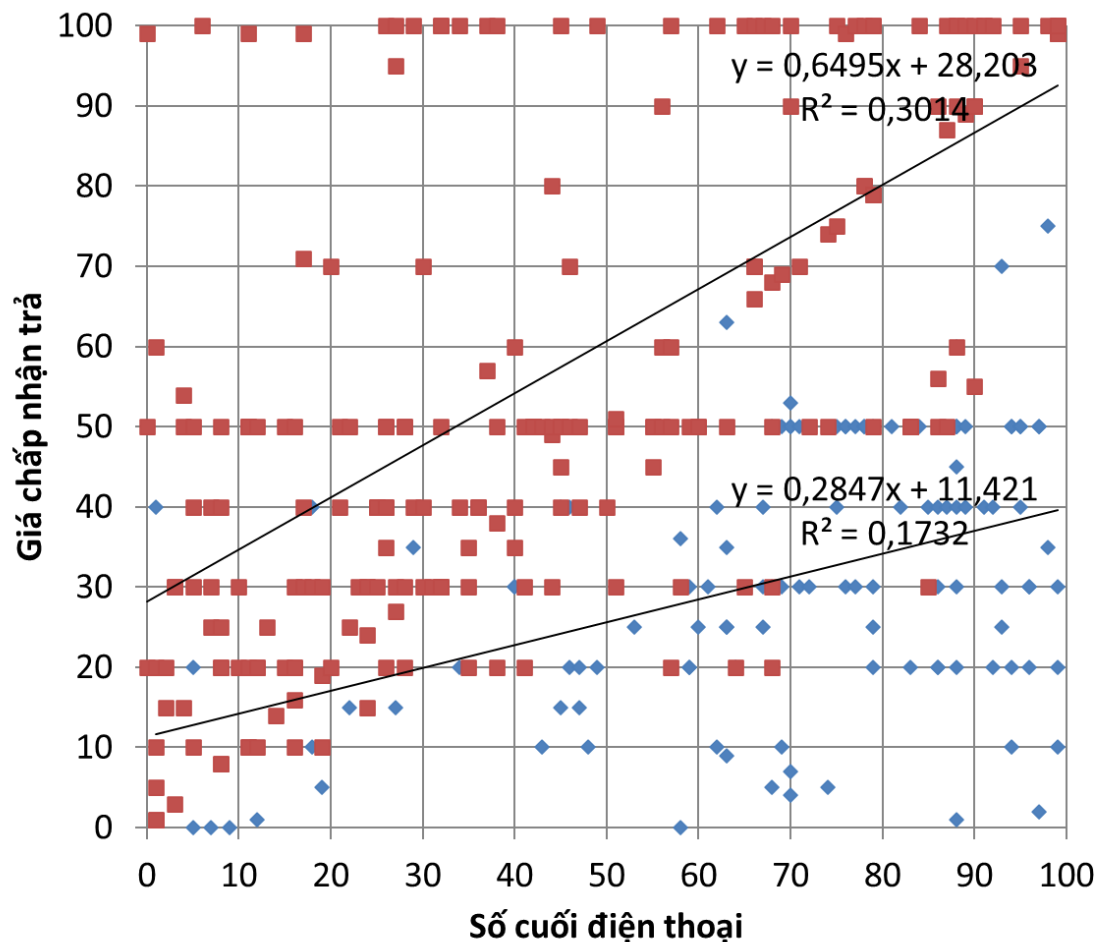
Câu 2: Bạn sẵn lòng trả bao nhiêu (nghìn đồng) để có chiếc cốc này? *

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

Pr(T < t) = 0.0000

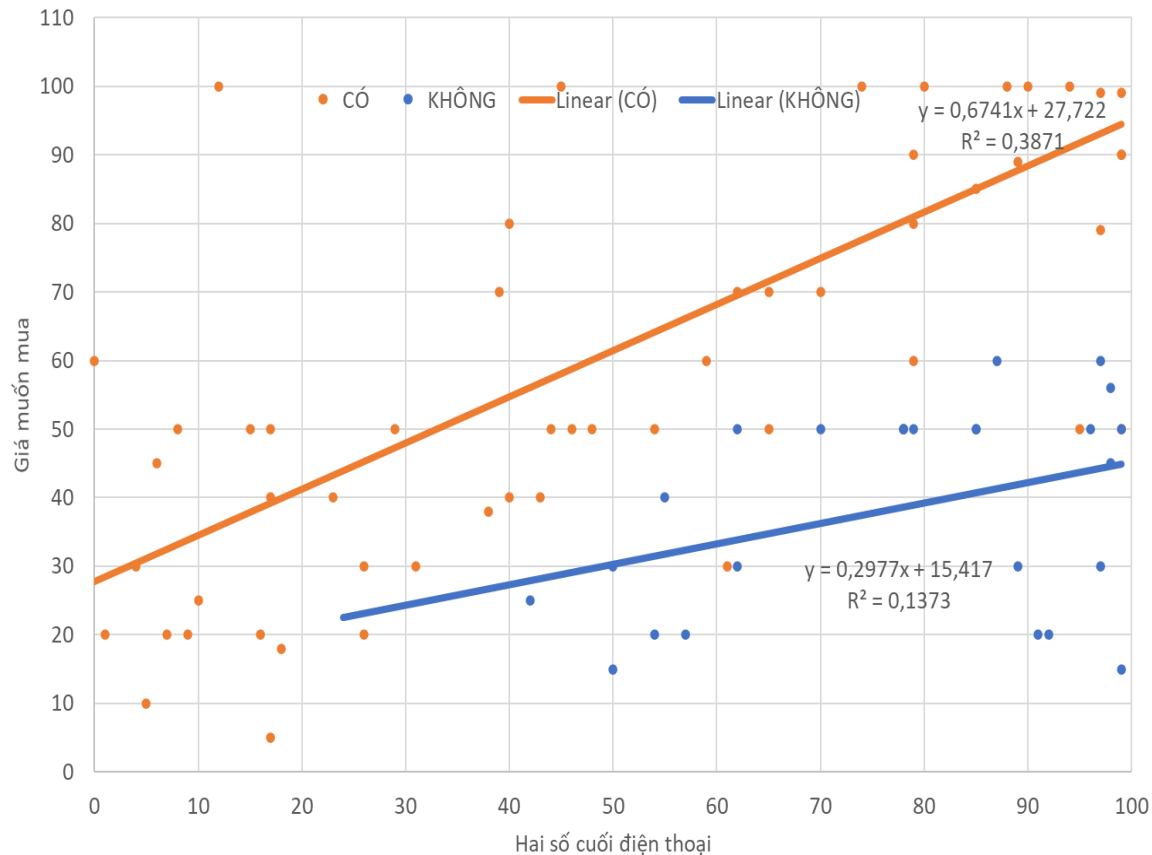
Ha: diff != 0

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

Ha: diff > 0

Pr(T > t) = 1.0000

Kết quả khảo sát năm 2018

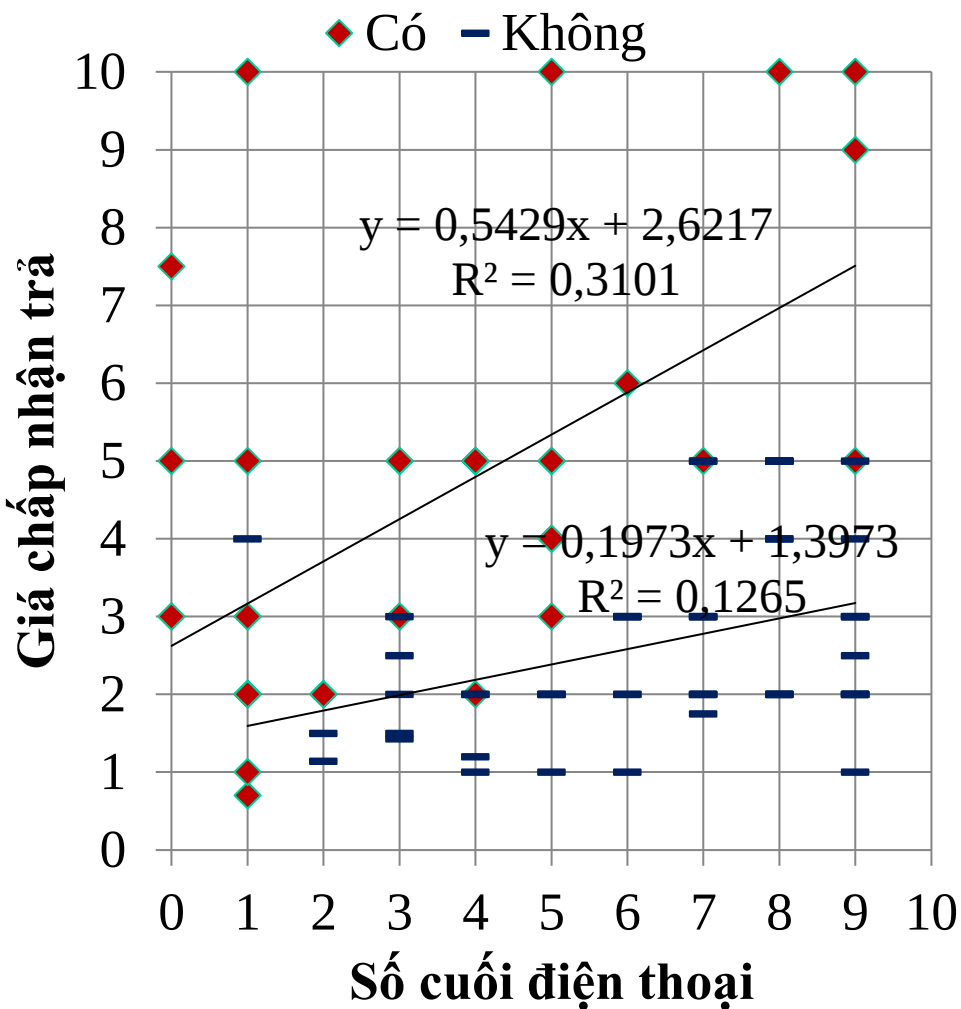


	<u>ĐT</u>	<u>TB</u>	<u>Khác biệt</u>
Không	00-20		2,60
(25)	80-99	41,2	
Có	00-20	35,2	
(57)	80-99	91,5	

Kết quả hồi quy gộp

Biến phụ thuộc là giá P	Coefficients	t Stat	P-value
C	-8,79	-2,19	2,88%
Số cuối điện thoại	0,56	12,91	0,00%
Đồng ý mua	38,54	13,72	0,00%
Có học BE	4,31	1,73	8,49%
Multiple R	0,61		
R Square	0,37		
Adjusted R Square	0,36		

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		

Kết 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 sĩ 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

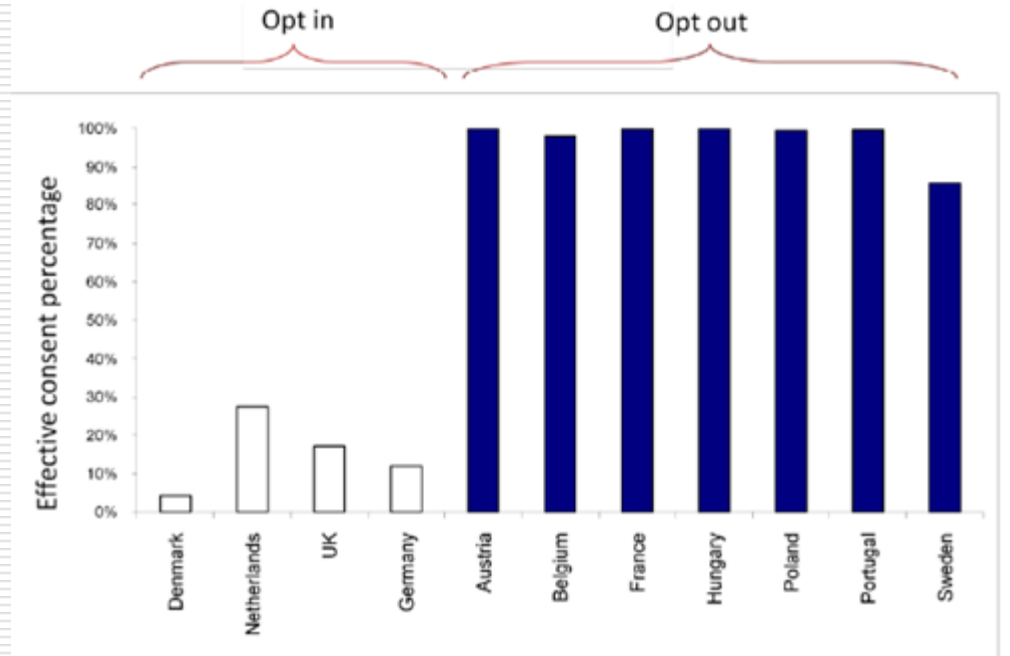
- ✓ Tiền boa 15%
 - ✓ Chốt giá:
 - Đóng góp: 20USD, 50USD, 100USD, 250USD, hoặc “số khác”
 - Niêm yết giá: 19,99 so với 20
 - ✓ Quy tắc kinh nghiệm:
 - Phớt lờ những mẫu thông tin có vẻ như không quan trọng
 - Ví dụ: Mua hàng qua mạng không quan tâm đến chi phí vận chuyển
 - ✓ Quy luật số nhỏ:
 - Mọi 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, hết 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 lạnh 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.
-

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.



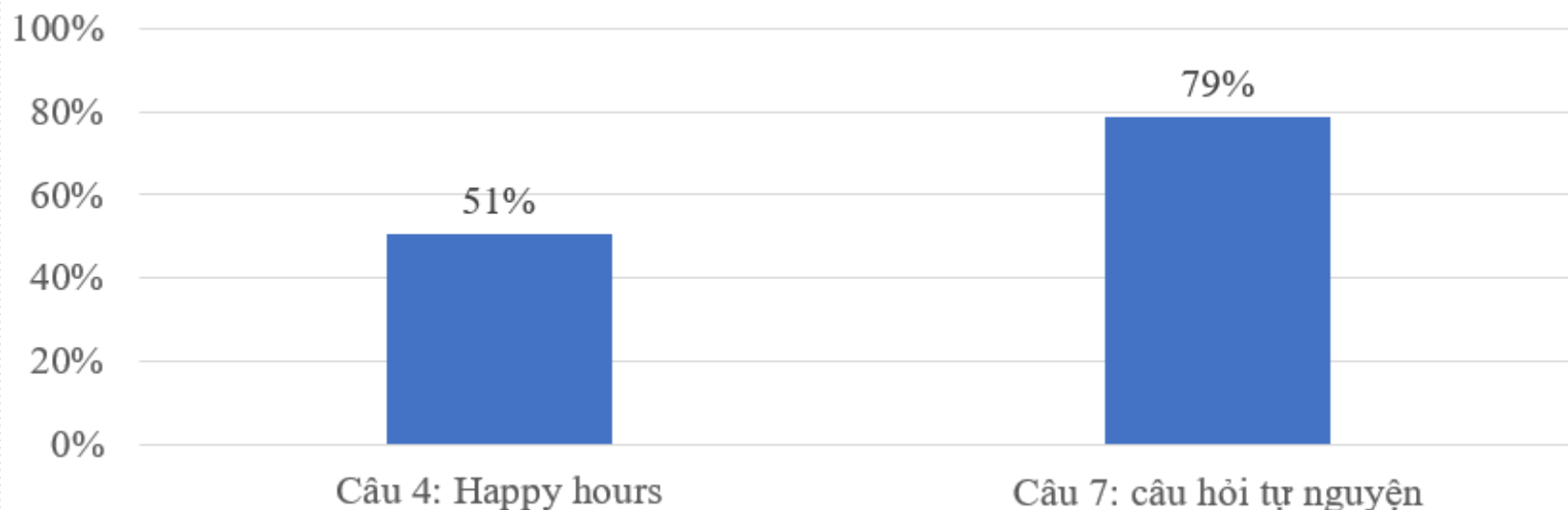
Phương án mặc định

Câu 4: Happy hours

☐ Nếu bạn tình nguyện tham gia tổ chức các buổi happy hours thì xin bạn đánh dấu vào ô này

Câu 7: Câu hỏi tự nguyện

☐ Nếu bạn không muốn tình nguyện tham gia vào việc tổ chức các buổi vui chơi bên ngoài của chúng ta thì xin bạn đánh dấu vào ô này



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.

RESULTS

GROUP 1:

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

☐ Economist.com subscription - US \$59.00 One-year subscription to E Includes online access to E The Economist since 1997.	16%
☐ Print subscription - US \$125.00 One-year subscription to t of The Economist.	0%
☐ Print & web subscription - US \$125.00 One-year subscription to t of The Economist and onlin articles from The Economis	84%

GROUP 2:

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

☐ Economist.com subscription - US \$59.00 One-year subscription to E Includes online access to E The Economist since 1997.	16% 	68%
☐ Print & web subscription - US \$125.00 One-year subscription to t of The Economist and onlin articles from The Economis	84% 	32%



PROCRASTINATION

Trì hoãn là kẻ trộm thời gian
Phải làm sao đây?

thief *is the* of time.

- Edward Young

Duy lý hay không duy lý rất khó nhận biết

**RATIONAL
BEHAVIOR**

**IRRATIONAL
BEHAVIOR**

**RATIONAL
ENVIRONMENT**

**IRRATIONAL
ENVIRONMENT**

Hành vi không hợp lý được xem là một dạng thất bại thị trường

- ✓ Kinh tế học hành vi được xem như một lĩnh vực bổ sung chứ không phải thay thế cho các biện pháp can thiệp truyền thống
 - ✓ Các loại thất bại thị trường truyền thống
 1. Độc quyền
 2. Ngoại tác
 3. Hàng hóa công
 4. Bất cân xứng thông tin
 - ✓ Hành vi không hợp lý một dạng thất bại thị trường
-

Những nội dung then chốt

- ✓ Những trục trặc của kinh tế học dòng chính
 - ✓ Những lập luận cơ bản của kinh tế học hành vi
 - ✓ Một số khái niệm/nội dung cơ bản của kinh tế học hành vi
-