

Bài 18:

# **Kinh tế học dòng chính so với Kinh tế học hành vi**

---

Kinh tế học vi mô dành cho chính sách công

Học kỳ Thu 2015

Giảng viên: Huỳnh Thế Du

# Nội dung

---

1. Vai trò của kinh tế học dòng chính
  2. Trục trặc của kinh tế học dòng chính
  3. Kinh tế học dòng chính và kinh tế học hành vi:  
Cách nhìn nhận hiện nay
-

# 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?
-

# Các khái niệm, hiện tượng

---

- ✓ **Hiệu ứng chìm môi:** 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
-

# Tóm lược một số vấn đề 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
-

# Thảo luận tình huống

Bún 'măng', cháo 'chửi', phở xếp hàng vẫn đắt khách | Xã ...

[www.tienphong.vn/.../bun-mang-chao-chui-pho-xep-...](http://www.tienphong.vn/.../bun-mang-chao-chui-pho-xep-...) ▼ Translate this page

Jul 30, 2011 - TP - Bún 'măng', cháo 'chửi', phở xếp hàng, bia hơi tem phiếu có vẽ không ... ông khách bức mình gọi lại, liền bị **quát** âm ỉ: "Ăn thì ra xếp hàng, ...

Một cách nhìn khác về "bún măng", "cháo chửi" | TTVH Online

[thethaovanhoa.vn > Di sản văn hóa](http://thethaovanhoa.vn > Di sản văn hóa) ▼ Translate this page

Aug 22, 2011 - Không biết bao nhiêu bài báo đã viết về "**bún** măng, **cháo chửi**" ở Hà Nội, thậm chí còn bổ sung thêm các món như "phở **quát**", "phở xếp hàng".

Sự thật về bún măng , cháo chửi ,ốc lấm mồm - YouTube



[www.youtube.com/watch?v=kNkhQU6UZgg](http://www.youtube.com/watch?v=kNkhQU6UZgg)

Jul 6, 2012 - Uploaded by Clay25101987

"Cháo **quát**, cháo **chửi**" ở đây có nghĩa là cháo ngon, đông khách nhưng vẫn đắt hàng, chứ bà có mắng chửi ai bao giờ ...

Những quán ăn "cháo chửi", "bún chửi"... ở Hà Nội

[diachianchoi.vn/.../nhung-quan-an-chao-chui-bun-ch...](http://diachianchoi.vn/.../nhung-quan-an-chao-chui-bun-ch...) ▼ Translate this page

Cứ thế, "**bún quát**, phở đuối, **cháo chửi**" không còn xa lạ với một bộ phận người Tràng An. Và đôi khi, một số người âm thầm chấp nhận như một "nét riêng" của ...

Images for bún quát cháo chửi

[Report images](#)



# 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 đầy đủ thời gian và thông tin để đưa ra các quyết định
-

# Vai trò của kinh tế học dòng chính

---

- ✓ Là công cụ chính được sử dụng để phân tích và tư duy cũng như đưa ra chính sách công trong nhiều thế kỷ qua
- ✓ Lý thuyết thị trường hiệu quả (Fama):
  - Giá chứng khoán là đúng và phản ánh đúng giá trị của chúng
  - Không thể đoán được giá chứng khoán
- ✓ Lý thuyết bước ngẫu nhiên của Burton Malkiel: “Một con khỉ được bịt mắt ném phi tiêu vào các trang tài chính của một tờ báo có thể chọn được một danh mục đầu tư tốt bằng danh mục được chọn lựa một cách cẩn thận bởi các chuyên gia.”



*Nguồn: Google Image*

# Thí nghiệm của WSJ: Hiệp 1

---

- ✓ Thực nghiệm năm 1988 chia làm hai nhóm: các chuyên gia và những người đóng vai những chú khỉ
  - ✓ Sau mỗi 6 tháng so sánh kết quả
  - ✓ Tháng 10/1998 WJ trình bày kết quả:
    - Các chuyên gia thắng 61 trong 100 lần. Cao hơn kỳ vọng 50%
    - Các chuyên gia thua 39 lần. Điều này có đáng xấu hổ?
    - So với chỉ số Dow Jones: Tỷ số là 51-49
    - Suất sinh lợi bình quân của chuyên gia, DJIA và ngẫu nhiên lần lượt là 10,8%, 6,8% và 4,5%
  - ✓ Ai là người chiến thắng?
-

# Thí nghiệm của WSJ: Hiệp 2

---

- ✓ Malkiel cho rằng hiệu ứng thông báo vì do thông báo các chuyên gia chọn nên giá bị thổi phồng do công chúng đầu tư theo
  - ✓ Bing Liang chỉ ra rằng các chuyên gia chọn cổ phiếu rủi ro cao hơn. Nếu hiệu chỉnh rủi ro thì các chuyên gia lỗ 3,8%
  - ✓ Các chứng khoán chọn ngẫu nhiên tiếp tục tăng trong khi các cổ phiếu được chọn bởi chuyên gia giảm sau khi kết quả được công bố.
  - ✓ Năm 2002, WSJ quyết định kết thúc mục này mà không tuyên bố ai là người chiến thắng.
  - ✓ **Ai thắng ai?**
-

# Thí nghiệm của San Francisco Chronicle

---

- ✓ Đầu năm
  - Tám nhà tư vấn đầu tư chọn ra 5 cổ phiếu
  - Jolyn – một con đười ươi ở Thế giới Biển/Africa USA tại Vallejo, California – chọn 5 cổ phiếu khác.
- ✓ Kết quả: Số lần Jolyn thắng cũng xấp xỉ số lần các nhà tư vấn đầu tư thắng.
- ✓ Việc thuê một chú đười ươi giúp bạn đầu tư có lẽ sẽ đem lại lợi nhuận tương đương với việc đi thuê một chuyên gia tư vấn đầu tư.



---

*Nguồn: Google Image*

# Vấn đề của kinh tế học dòng chính

---

- ✓ Ba giả định cơ bản nói một cách chính xác 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
    - Tuy nhiên, kinh tế học dòng chính vẫn có thể phản bác việc này bằng việc sử dụng tháp nhu cầu Maslow
-

# Tháp nhu cầu Maslow



Nguồn: Google Image

- ✓ **Tầng thứ nhất:** Các nhu cầu về căn bản nhất thuộc "thể lý" (*physiological*) - thức ăn, nước uống, nơi trú ngụ, tình dục, bài tiết, thở, nghỉ ngơi.
- ✓ **Tầng thứ hai:** Nhu cầu an toàn (*safety*) - cần có cảm giác yên tâm về an toàn thân thể, việc làm, gia đình, sức khỏe, tài sản được đảm bảo.
- ✓ **Tầng thứ ba:** Nhu cầu được giao lưu tình cảm và được trực thuộc (*love/belonging*) - muốn được trong một nhóm cộng đồng nào đó, muốn có gia đình yên ấm, bạn bè thân hữu tin cậy.
- ✓ **Tầng thứ tư:** Nhu cầu được quý trọng, kính mến (*esteem*) - cần có cảm giác được tôn trọng, kính mến, được tin tưởng.
- ✓ **Tầng thứ năm:** Nhu cầu về tự thể hiện bản thân (*self-actualization*) - muốn sáng tạo, được thể hiện khả năng, thể hiện bản thân, trình diễn mình, có được và được công nhận là thành đạt.

Nguồn: [http://vi.wikipedia.org/wiki/Tháp\\_nhu\\_cầu\\_của\\_Maslow](http://vi.wikipedia.org/wiki/Tháp_nhu_cầu_của_Maslow) & Google Image

# 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
-

# Duy lý có mức độ

---

- ✓ Các quyết định không phải lúc nào cũng tối ưu
  - ✓ Con người bị giới hạn trong việc xử lý thông tin, giới hạn về kiến thức
  - ✓ Thông tin bị giới hạn
  - ✓ Ra quyết định “không duy lý”
  - ✓ Trên thực tế rất khó biết được lúc nào là duy lý, lúc nào là không duy lý
-

# Lập luận cơ bản của BE

---

- ✓ 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.
-

# Kinh tế học dòng chính là kinh tế học hành vi: Ai thắng ai?

---

- ✓ Lý thuyết thị trường hiệu quả
    - Vai trò của các chuyên gia phân tích là không đáng kể
    - Việc phân tích chuyên gia là không cần thiết
  - ✓ Những điều đang xảy ra
    - Các chuyên gia phân tích rất được ưa chuộng và có giá trị rất cao
    - Hiệu ứng công ty nhỏ, hiệu ứng tháng giêng...
  - ✓ Nên nhìn nhận vấn đề như thế nào?
-

# Nobel năm 2013?

---

- ✓ Eugene F. Fama, Lars Peter Hansen và Robert J. Shiller?



*Nguồn: NY Times*

- ✓ UB Nobel: “Các thị trường di chuyển bởi sự trộn lẫn của các tính toán duy lý và hành vi không hợp lý.”
-

# 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
-

# Thị trường và các thất bại thị trường

## Thị trường cạnh tranh

**Độc quyền (Cạnh tranh không hoàn hảo)**

**Ngoại tác**

**Hàng hóa công**

**Bất cân xứng thông tin**

**Hành vi không hợp lý**

# Một số chuyên ngành phổ biến hay xu hướng mới của kinh tế học

## ✓ Các nhánh phổ biến của kinh tế học

- Attention economics
- Behavioural economics
- Bioeconomics
- Comparative economic systems
- Contract theory
- Development economics
- Econometrics
- Economic geography
- Economic history
- Economic sociology
- Education economics
- Energy economics
- Entrepreneurial economics
- Environmental economics
- Feminist economics
- Financial economics
- Green economics
- Industrial organization
- Information economics
- International economics
- Institutional economics
- Islamic economics
- Labor economics
- Law and economics
- Managerial economics
- Mathematical economics
- Monetary economics
- Public finance
- Public economics
- Real estate economics
- Regional science
- Resource economics
- Socialist economics
- Welfare economics

## ✓ Xu hướng mới: Kinh tế thần kinh học (neuroeconomics)

**Xin trân trọng cảm ơn!**

---