

**Վարքագծային տնտեսագիտություն դասավանդման  
մեթոդական մոտեցումներ**

*Հրայր Պապոյան*

DOI: <https://doi.org/10.58726/27382915-2023.2-179>

*Հանգուցային բառեր.* նոր վարքագծային տնտեսագիտություն, վարքագծային տնտեսագիտության մոդելներ, ռացիոնալ վարքագիծ, պարադոքսներ, տիրապետման (էնդաումենթի) էֆեկտ, արդարության խաղեր

**Նախաբան:** Ավանդական տնտեսագիտության մեջ ընդունված չէր ուշադրություն դարձնել որոշումների կայացման հոգեբանությանը. համարվում էր, որ դրանք անցողիկ, պատահական գործոններ են, որոնք ոչնչանում են տնտեսական խթանների մեծության առաջ: Հոգեբաններին հետաքրքրում են որոշումները, որոնք հուզական են, պատահական, պայմանավորված որոշ մշակութային համոզմունքներով, նորմերով, կանոններով և գուցե նույնիսկ ֆոբիաներով, իսկ տնտեսագիտությունը ռացիոնալ վարքի լուրջ գիտություն է: Վարքագծային տնտեսագիտությունը ձևավորվել է 20-րդ դարի սկզբին, թեև առաջին գործերը հայտնվել են մի փոքր ավելի վաղ: Շատ արդյունքներ են կուտակվել այս ոլորտում. դրանք են ռիսկի պայմաններում վարքագծի բացատրությունները, միջ-ժամանակային նախապատվությունները, երկու կամ ավելի խաղացողների փորձարարական խաղերը (այսինքն՝ սոցիալական երկընտրանքները), կուլեկտիվ փոխազդեցությունը, և՛ շուկայական, և՛ ոչ շուկայական համակարգման մեխանիզմների հետազոտությունը [4]:

Ժամանակակից նեոդասական հիմնական տնտեսագիտությունը ուսումնասիրում է ռացիոնալ վարքագիծը: Նեոդասական մոդելի շրջանակներում տնտեսավարող մարդը այդպես կոչված «ռոբոտ» է՝ ռացիոնալության մարմնացում: Ռացիոնալ գործակալները եսասեր են, հիշում են ամեն ինչ, ունեն աշխարհի հավանական մոդել, ունեն կայուն նախապատվություններ և դրանց հիման վրա օպտիմալ համակարգված որոշումներ են կայացնում՝ հաշվի առնելով առկա տեղեկատվությունը: Վարքագծային տնտեսագիտությունը՝ որպես գիտական դիսցիպլին, փորձում է գտնել ռացիոնալ ընտրության սահմանները և ուսումնասիրում է վարքի օրինաչափությունները, հետևաբար՝ նրա կապերը հոգեբանության և վարքագծի (վարքի գիտություն) հետ չափազանց ամուր են [5]: Վարքագծային տնտեսագիտությունը տնտեսագիտության ոլորտ է, որն ուսումնասիրում է, թե ինչպես են սոցիալական, ճանաչողական և զգացմունքային գործոնները ազդում անհատների և կազմակերպությունների տնտեսական որոշումների կայացման վրա, և ինչպես են ընդունված որոշումներն ազդում շուկայի վրա [6]: Վարքագծային տնտեսագիտության ներառումը ուսումնական պլանների մեջ տնտեսագիտական մասնագիտությունների համար համարում ենք պահանջված և արդիական. այն ուսանողներին կտա վերլուծական կարողություններ:

Հետազոտության նպատակ է հանդիսանում վարքագծային տնտեսագիտության՝ որպես միկրոէկոնոմիկայի ուսումնասիրության առանձին բաժնի դասա-

վանդման մեթոդական մոտեցումների մշակումն ու ներկայացումը, ժամանակակից կրթական գործիքների և մեթոդների արդյունավետ կիրառման եղանակների ներկայացումը:

Հետազոտության նպատակին հասնելու համար կարևորվել են հետևյալ խնդիրները.

- ուսումնասիրել վարքագծային տնտեսագիտության հիմնական զարգացման ուղղությունները և առանձնահատկությունները,
- ներկայացնել տնտեսական գործակալների վարքագծային շեղումները հիմնավորող խաղերի անցկացման մեթոդիկան, որը լայն կիրառում ունի զարգացած տնտեսագիտական դպրոցներում, և դրանց կիրառման որոշակի առանձնահատկությունները ՎՊՀ կառավարում մասնագիտության ուսանողների շրջանակներում,
- մշակել և ներկայացնել վարքագծային տնտեսագիտության դասավանդման եղանակներ և մոտեցումներ ՎՊՀ կառավարում մասնագիտության համար,
- հիմնավորել վարքագծային էկոնոմիկա առանձին դասընթացի ներառման անհաժեշտությունը ՎՊՀ կառավարում և սերվիս մասնագիտությունների ուսումնական պլաններում:

**Հոդվածի բովանդակությունը:** Վարքագծային տնտեսագիտությունը ուսումնասիրում է մի շարք մոդելներ և անդրադառնում հոգեբանական մի շարք երևույթների, որոնք տեղ չունեն ռացիոնալ տնտեսագիտության մեջ: Վարքագծային տնտեսագիտության մոդելները ուսումնասիրում են որոշակի շուկայական անոմալիաներ, մեկնաբանում և փոփոխում են հիմնական նեոդասական տնտեսագիտության մոդելները իրենց ձևով: Օրինակ, նախասիրությունների ժամանակավոր անհամապատասխանությունը ներմուծում է ինքնատիրապետման հայեցակարգը, որն անիմաստ է ռացիոնալ մոդելում: Իսկ ինքնատիրապետման հայեցակարգի վրա կառուցվում են ինքնագնահատականի և մոտիվացիայի հետ կապված տեսություններ: Հասարակությունը դրական մտածողության պահանջարկ ունի ոչ միայն այն պատճառով, որ այն հաճելիորեն բարձրացնում է ինքնագնահատականը, այլ նաև ինքնատիրապետման և ինքնամոտիվացիայի գործիք է: Բարձր ինքնագնահատական ունեցող մարդիկ ավելի լավ են կարողանում հաղթահարել դժվարությունները և անհաջողությունները, բայց նրանք նաև ավելի հակված են ռիսկի դիմելու և չափից ավելի համառ են: Վարքագծային տնտեսագիտությունը ցույց տվեց, որ մարդկանց ինքնատիրապետման կարիքը մարմնավորվում է աշխատանքում, բիզնեսում և տնտեսագիտության մեջ՝ խաղադրույքների, խոստումների, անձնական նպատակների, խմբերի միանալու, վերջնաժամկետների սահմանման և այլնի տեսքով [5]:

Մակրո մասշտաբով վարքագծային տնտեսագետին հետաքրքրում են ոչ այնքան շուկայում տեղի ունեցող իրադարձությունները, որքան իրադարձությունների կապը հավաքական ընտրության հետ: Հաստատվել է, որ կոլեկտիվ ընտրությունը կարող է պայմանավորված լինել նաև տնտեսավարող սուբյեկտների ճանաչողական սխալներով և եսասիրական դրդապատճառներով: Վարքագծային

տնտեսագիտությունը նաև ուսումնասիրում է ազդեցությունը տնտեսության վրա՝ ասեկոսենների, լրատվամիջոցների նյութերի, փորձագետների և քաղաքական գործիչների հրապարակային հայտարարությունների հանրային ընկալման միջոցով:

Վարքագծային տնտեսագիտությունը և վարքագծային ֆինանսները հիմնված են ինչպես խոշոր խմբերի հոգեբանության, այնպես էլ անհատական հոգեբանության վրա: Մասնավորապես, ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ նույնիսկ փոքր շեղված խումբը կարող է ազդել ամբողջ շուկայի վրա [6]:

Դասավանդման ընթացքում անհրաժեշտ է վարքագծային տնտեսագիտությունը ներկայացնել հետևյալ երեք հիմնարար ուղղություններով.

1. Էվրիստիկա. Դրա էությունը այն է, որ մարդիկ հաճախ որոշումներ են կայացնում՝ հիմնվելով պրակտիկ կանոնի վրա, որոնք պարտադիր չէ, որ տրամաբանական լինեն: Այս ուղղությամբ ուսումնասիրվում են հետևյալ թեմաները՝ հեռանկարների տեսություն, կորստի վախ, հիասթափություն, ստատուս քվոյի նախապաշարմունք, խաղացողի սխալ, եսասիրական կողմնակալություն, փողի պատրանք:

2. Ֆրեյմ (շրջանակ). սա իմաստային շրջանակ է, որն օգտագործվում է մարդու կողմից այս հասկացության շրջանակներում առարկան և գործողությունը հասկանալու համար: Շրջանակային էֆեկտի էությունն այն է, որ մարդիկ զգայուն են ձևակերպման նրբությունների նկատմամբ: Այդ իսկ պատճառով փորձագետները, քաղաքական գործիչները և լրատվամիջոցները կարող են էապես ազդել հասարակական կարծիքի վրա՝ նույնիսկ առանց փաստերը խեղաթյուրելու և լռեցնելու: Այն ուսումնասիրում է այնպիսի թեմաներ, ինչպիսիք են՝ շրջանակ, մտավոր հաշվառում, խարսխման էֆեկտ:

3. Շուկայի անարդյունավետություն: Այս ուղղությունը ուսումնասիրում է շուկայում որոշումների կայացման սխալները, որոնք դրսևորվում են գործողությունների իռացիոնալ ընտրությամբ, սխալ գին սահմանելով և շահույթի հաշվարկման անոմալիաներով:

Զուտ մեթոդաբանորեն վարքագծային տնտեսագիտությունը նույն նեոդասական տեսությունն է, միայն իր հատուկ հետազոտական բնագավառով: Նա նաև ունի իր առաքելությունը տնտեսագիտության մեջ՝ ստեղծել մի տեսակ պաշտպանիչ գոտի նեոդասական տնտեսագիտության շուրջ, որը որոշակիորեն ցնցվել է փորձարարական արդյունքների ճնշման տակ, որոնք ոչնչացնում են նրա պատկերացումները այն մասին, թե ինչպես են մարդիկ որոշումներ կայացնում և ինչպես են նրանք արձագանքում դրդապատճառներին: Այնուամենայնիվ, այսօր փորձարարական հողվածների մեծ մասը սկսվում է նեոդասական որոշումների կայացման մոդելից, նույնիսկ, եթե ի սկզբանե պարզ է, որ այս մոդելը վատ է նկարագրում մարդու վարքագիծը, և տվյալները չեն հաստատի այն: Տնտեսագետներն առաջմ ամբողջական պատկերացում չունեն այն մասին, թե ինչպիսին պետք է լինեն վարքագծային տնտեսական տեսությունները համաչափ ու համահունչ այն վարքագծին, որը նրանք կոչված են բացատրելու: Նման տեսություններ ստեղծելու փորձեր են արվել, սակայն դրանցից ոչ մեկը դեռ համընդհանուր ընդունված

չէ: Իսկ նման միասնական պարադիգմի բացակայությունը, իհարկէ, դժվարացնում է ճիշտ հասկանալ, թե ինչու են մարդիկ իրենց այս կամ այն կերպ պահում և ինչու են անում այն, ինչ անում են [4]:

Որպէս հիմնական վարքագծային տնտեսագիտության տեսություններ առաջարկում ենք ներկայացնել հետևյալ խմբավորումներով տեսությունները՝

1. Հեռանկարների տեսություն: Սա վարքագծային տնտեսագիտության հիմնական տեսություններից մեկն է, որը ստեղծվել է 1979 թվականին Դանիել Կանեմանի և Ամոս Տվերսկու կողմից: Հեռանկարների տեսությունը մշակվել է ռիսկերը, այսինքն՝ օգուտներն ու կորուստները գնահատելու համար: Այն ընդհանրացրեց էմպիրիկ դիտարկումները և դարձավ այլընտրանք «ռացիոնալ» նեոդասական սպասվող օգտակարության տեսությանը: Հեռանկարային տեսության հիմնավորված տարրը արժեքի գործառույթն է: Տեսությունը հատկապէս կարևոր է աշխատաշուկայի ուսումնասիրության համար:

2. Ալեի Պարադոքսը: Այն հայտնաբերել է ֆրանսիացի տնտեսագետ, Նոբելյան մրցանակի դափնեկիր Մորիս Ալեն՝ մաթեմատիկական վերլուծության օգնությամբ: Որոշումների կայացման տեսության մեջ այս պարադոքսի էությունը հետևյալն է. իրական գործակալը ռացիոնալություն է տեսնում բացարձակ հուսալիության հասնելու վարքագծում և ոչ թե առավելագույն ակնկալվող օգտակարությունը ստանալու գործընթացում: Ռացիոնալ պարադիգմը գործում է ակնկալվող օգտակարության տեսությամբ, սակայն վարքագծային տնտեսագիտության համատեքստում փորձերը ցույց են տալիս, որ մարդիկ միշտ չէ, որ ընտրում են ռացիոնալը:

3. Սահմանափակ ռացիոնալության տեսություն: Նոբելյան մրցանակակիր Հերբերտ Մայմոնը պարզել է, որ մարդիկ ձգտում են բավարարվածության, այլ ոչ թե առավելագույնի հասցնել օգտակարությունը: Այս տեսության մի մասն են հոգեբանական այնպիսի երևույթներ, ինչպիսիք են չափից ավելի ինքնավստահությունը, սահմանափակ ուշադրության հետևանքները և պրոյեկցիան:

4. Վարքագծային ֆինանսների տեսություն: Սա բացատրում է, թե ինչու են շուկայի մասնակիցները համակարգված սխալներ թույլ տալիս, որոնք ազդում են գների և շահույթի վրա և հանգեցնում շուկայի անարդյունավետության: Շուկայի անարդյունավետության հիմնական պատճառներն են.

- շուկայի միտումները սահմանող տեղեկատվությանը չափազանցված/անբավարար արձագանք,
- չափից ավելի ինքնավստահություն և լավատեսություն,
- ներդրողների սահմանափակ ուշադրություն,
- հոտի բնագոյ:

5. Թալերի մոդելը: Այս մոդելը մշակվել է ամերիկացի տնտեսագետ, Բարաք Օբամայի խորհրդականներից Ռիչարդ Թալերի կողմից, որը նկարագրում է տեղեկատվության նկատմամբ գների արձագանքը: Այն ներառում է երեք փուլ՝ անբավարար արձագանք, հարմարվողականություն և գերարձագանք: Սա գների շարժման միտում է ստեղծում: Չափազանցված արձագանքի դեպքում միջին

շահույթը լավ լուրերից հետո ավելի ցածր է, քան վատ լուրերից հետո ստացված շահույթը: Գաղտնիքն այն է, որ շուկան չափազանց ինտենսիվ է արձագանքում լուրերին, ուստի հակառակ ուղղությամբ հարմարվելու անհրաժեշտություն կա: Գործնականում դա արտահայտվում է նրանով, որ մի փուլում արժեթղթերը կարող են գերաբժնորվել, իսկ հաջորդ փուլում՝ թերազնահատվել:

6. Վարքագծային խաղերի տեսություն: Տեսությունը զարգանում է 1980 թվականից և ուսումնասիրում է, թե մարդիկ ինչպես են վարվում ռազմավարական որոշումների կայացման ժամանակ, երբ անհատի հաջողությունը կախված է խաղի մյուս մասնակիցների որոշումներից: Այս տեսության հետաքրքրությունները ներառում են հեղինակություն, արտոնագրային մրցակազմ, ռազմավարական առք ու վաճառքի որոշումներ, գործադուլներ, սոցիալական պայմանագրեր և այլն: Վարքագծային խաղերի տեսության շրջանակներում մաթեմատիկական տեսությունները լայնորեն կիրառվում են մարդկանց սոցիալական փոխազդեցությունը բացատրելու համար [5]:

### **Ռիչարդ Թալերի մոտեցումները վարքագծային տնտեսագիտության ուսումնասիրության գործում**

Թալերը հայտնի տնտեսագետ է: Նա զբաղվում է վարքագծային տնտեսագիտությամբ և ուսումնասիրում է սոցիալական, ճանաչողական և էմոցիոնալ գործոնների ազդեցությունը անհատների և հաստատությունների կողմից տնտեսական որոշումների կայացման վրա: 2017 թվականին արժանացել է Նոբելյան մրցանակի «վարքագծային տնտեսագիտության (behavioural economics) ուսումնասիրման գործում ունեցած ներդրման» համար [7]: Ռիչարդ Թալերը մանրակրկիտ ուսումնասիրել է գնորդին առաջնորդող հույզերը և այն դժվարությունները, որոնց նա բախվում է գնումներ կատարելու, հիփոթեքային կամ կենսաթոշակային ֆոնդի ընտրության ժամանակ:

Թալերն ու նրա համախոհներն իրենց աշխատանքներում ցույց են տվել, որ ռացիոնալությունը հեռու է գերիշխող գործոն լինելուց, և որ տնտեսագետները պետք է հաշվի առնեն մարդու հոգեբանական առանձնահատկությունները, այսինքն՝ հոմոսափիենսի գիտակցության իռացիոնալ դրսևորումները:

Այս դրսևորումներից որոշ առավել կայունները իրենց աշխատություններում նշել են տնտեսագիտության մեկ այլ Նոբելյան մրցանակակիր Դանիել Կանեմանը (2002) և մարդու վարքագծային հոգեբանությունն ուսումնասիրող Ամոս Տվերսկին: 1970-ականներին Թալերը սերտորեն համագործակցում էր նրանց հետ և իր հետագա հետազոտություններում հիմնականում հիմնվում էր նրանց աշխատությունների վրա: Այդ աշխատությունները տեսական հիմք էին կազմում այն բազմաթիվ տնտեսական անոմալիաների ուսումնասիրության համար, որոնք հետագայում բացահայտեց Թալերը [8]:

**Տիրապետման (էնդաումենթի) էֆեկտ:** Հոգեբանական երևույթ է, որի էությունը այն է, որ մարդն ավելի շատ է գնահատում այն իրերը, որոնք արդեն իսկ տիրապետում է, այլ ոչ թե այն, ինչ կարող է տիրապետել: Այն առաջին անգամ նկարագրվել է 1970-ականներին Ռիչարդ Թալերի և Դանիել Կանեմանի կողմից: Ավելի հաճախ տիրապետման էֆեկտը դրսևորվում է «ոչ առօրյա

պահանջարկ» ունեցող ապրանքների նկատմամբ [1]: Ըստ Թալերի տեսության՝ մարդիկ ավելի շատ են գնահատում առարկան, եթե հստակ հաստատված է նրանց սեփականության իրավունքը: Տիրապետման էֆեկտի արդյունքները երբեմն կարող են բավականին հետաքրքիր լինել, և էֆեկտի իմացությունը կարող է շատ կարևոր լինել, եթե ինչ-որ բան եք գնում կամ վաճառում: Բազմաթիվ ուսումնասիրություններ են իրականացվել՝ ուսումնասիրելու տիրապետման ազդեցությունը [9]: 1990 թվականին Թալերը, Կանեմանը և Կետչը փորձարկումներ են անցկացրել՝ նպատակ ունենալով ստուգել տիրապետման ազդեցության տարածվածությունը: Այդ փորձերի արդյունքները ցույց են տվել, որ մարդիկ հակված են վաճառքի համար գումարն ավելի շատ անվանել այն գումարից, որը նրանք պատրաստ են վճարել այդ նույն ապրանքի համար [3]: Թալերի փորձարկման ժամանակ, երբ ուսանողներին առաջարկում էին պարզապես ընտրություն կատարել բաժակի կամ շոկոլադի միջև, նրանք ոչ մի ընդգծված նախապատվություն չէին ցուցաբերում, բայց, երբ ուսանողներին նվիրում էին բաժակ, իսկ հետո առաջարկում այն փոխանակել շոկոլադի հետ, ուսանողները առավել հաճախ հրաժարվում էին փոխանակել իրենց նվիրված բաժակները շոկոլադի հետ [10]: Մեկ այլ օրինակ՝ անշարժ գույքի գները հաճախ ենթակա են տիրապետման ազդեցության, երբ վաճառողները պահանջում են այնպիսի գին, որը գերազանցում է գնորդի վճարելու պատրաստակամությունը: Ավելի ցածր մակարդակում Էնդաումենթի էֆեկտը նկատվում է, եթե մտածեք ձեր տանը գտնվող իրերի արժեքի մասին:

Տնտեսական տիրույթում Էնդաումենթի էֆեկտի կարևոր ներդրումներից մեկը եղել է ապրանքների համար վճարելու պատրաստակամության և այդպիսի ապրանքների համար փոխհատուցում ընդունելու պատրաստակամության միջև փոխհարաբերությունների վերաձևակերպումը: Ընդհանրապես, մարդիկ պատրաստ են ավելի քիչ վճարել այն իրերի համար, որոնք իրենց չեն պատկանում, և նրանք ավելի շատ գումար են ակնկալում ստանալ իրենց ունեցած իրերի վաճառքի համար, չնայած այն հանգամանքին, որ դա հակասում է ավանդական տնտեսական տեսությանը: Էֆեկտը, ըստ երևույթին, կապված է ստատուս քվոյի կողմնակալության հետ, որը նշում է, որ մարդիկ նախընտրում են, որ իրավիճակները մնան անփոփոխ: Սեփականատիրության փոփոխությունն ակնհայտորեն կխախտի ստատուս քվոն՝ առաջացնելով անհանգստություն [13]:

Առաջարկում ենք վարքագծային տնտեսագիտության դասավանդման գործնական ժամերին, որպես տնտեսական գործակալների սահմանափակ ռազմոնալության հիմնավորում՝ ուսանողների շրջանակներում անցկացնել Ռ. Թալերի կողմից մշակված և առաջավոր տնտեսագիտական բուհերում լայն կիրառություն գտած հետևյալ խաղերը.

**Արդարության խաղեր:** Արդարության մասին նախագծի վրա աշխատելու ժամանակ Թալերի և Կանեմանի մոտ առաջ եկավ հետևյալ հարցը. արդյո՞ք գնորդներն իրենք պատրաստ կլինեն պատժել մի ընկերության, որն անարդար է գործել: Արդյո՞ք հաճախորդը կհրաժարվի օգտվել իրեն դուր եկած ծառայությունից, քանի որ սովորական 50 դոլարի փոխարեն պետք է վճարի 70 դոլար: Դա

պարզելու համար նրանք խաղի տեսքով փորձեր կատարեցին:

**Խաղ «Ուլտիմատում»:** Խաղացողներից մեկին՝ առաջարկողին, տրվում է գումար, որը պայմանականորեն անվանվեց «կարկանդակ»: Նա պետք է առաջարկի մյուս խաղացողին՝ պատասխանողին, կարկանդակի մի կտոր, որը նա պատրաստ է կիսել: Պատասխանողը կարող է կամ ընդունել առաջարկը՝ մնացածը թողնելով առաջարկողին, կամ մերժել, որի դեպքում երկու խաղացողներն էլ ոչինչ չեն ստանում: Կարևոր է, որ խաղի մեջ օգտագործվի իրական գումար: Հեռախոսային հարցումների փոխարեն փորձը կատարվեց Բրիտանական Կոլումբիայի և Քորնելի համալսարանի ուսանողների հետ: Դերերը բաշխվեցին խաղացողների միջև պատահականության սկզբունքով: Այնուհետև նրանք լրացրին մի պարզ հարցաթերթ, հնչյախսին այս հարցն է պատասխանողների համար: Այս խաղում կարկանդակը 10 դոլար էր:

Վերցնե՞ք արդյոք, եթե Ձեզ առաջարկեն \$ 10:	այո	___	ոչ	___
---	-----	-----	----	-----

Վերցնե՞ք արդյոք, եթե Ձեզ առաջարկեն \$ 9.50:	այո	___	ոչ	___
---	-----	-----	----	-----

Վերցնե՞ք արդյոք, եթե Ձեզ առաջարկեն \$ 0.50:	այո	___	ոչ	___
---	-----	-----	----	-----

Եթե ձեզ ոչինչ չառաջարկեն, կհամաձայնե՞ք:	այո	___	ոչ	___
---	-----	-----	----	-----

Հարցերն այսպես են ձևակերպված, քանի որ առաջարկողները կառաջարկեն կեսը, և դա անհրաժեշտ տեղեկատվություն չի տա պատասխանողների նախասիրությունների մասին, ինչը խաղի հիմնական նպատակն էր:

Այս խաղի արդյունքը ճշգրիտ կանխատեսելու համար խաղերի տեսությունը հիմնվում է տնտեսագիտության ստանդարտ ենթադրության վրա, որ բոլոր մարդիկ եսասեր և ռացիոնալ են: Առաջարկողը կառաջարկի կարկանդակի ամենավոքը կտորը, որը այս խաղում հավասար է 50 ցենտի, և պատասխանողը կհամաձայնի այս առաջարկին, քանի որ 50 ցենտն ավելին է, քան ոչինչ: Բայց, ի տարբերություն այս տեսության, Թալերը և իր գործընկերները ենթադրում էին, որ փոքր առաջարկները կմերժվեն որպես «անարդար»: Նրանց ենթադրությունները ճիշտ էին: Այն դեպքերում, երբ առաջարկը չէր գերազանցում կարկանդակի 20 %-ը, որը այս խաղում երկու դոլար էր, առաջարկողը մերժվում էր: Սակայն, շուտով նրանք հայտնաբերեցին, որ երեք գերմանացի տնտեսագետներ՝ Վերներ Գուտի գլխավորությամբ, ավելի վաղ հոդված էին հրապարակել՝ նկարագրելով ճիշտ նույն խաղը: Նրանք կիրառել են նմանատիպ մեթոդներ և նույնիսկ անուն հորինել այս խաղի համար՝ «ուլտիմատում»:

**Խաղ «Դիկտատոր»:** Թալերը և գործընկերները պնդեցին, որ առաջինից բացի ևս մեկ խաղ մշակելու անհրաժեշտություն կա: Այս խաղի վերաբերյալ նրանց հետազոտությունը բաժանվեց երկու փուլի: Առաջին փուլում լսարանում սովորողներին խնդրեցինք ընտրություն կատարել հետևյալ իրավիճակում. «Դուք հնարավորություն ունեք 20 դոլարը բաժանել ձեր և այս լսարանի մեկ այլ ուսանողի միջև: Դուք չգիտեք, թե ով է նա: Կա ընդամենը երկու տարբերակ. կարող եք ձեզ համար պահել 18 դոլար և տալ 2 դոլար, կամ կարող եք գումարը հավասարապես բաժանել, որպեսզի յուրաքանչյուրը ստանա 10 դոլար»: Թեև բոլորը մասնակցեցին այս խաղին, սակայն մասնակցության համար վճարում

ստացան մի քանի հոգի՝ պատահականության սկզբունքով ընտրված: Քանի որ երկրորդ խաղացողը ստիպված էր վերցնել այն, ինչ առաջարկվում էր, խաղը ստացավ «Դիկտատոր» անվանումը: Դիկտատոր խաղի սպասվող ելքի միանշանակ վարկած չկար: Կարևորը երկրորդ խաղի արդյունքն էր, որն անվանվեց «Հատուցում»: Այն իրականացնելու համար հարկավոր էր գնալ մեկ այլ լսարան և պատմել ուսանողներին «Դիկտատոր» խաղի էության մասին: Դրանից հետո առաջարկվում է նրանց ընտրել հետևյալ իրավիճակներից որևէ մեկը. «Դուք երկու ուսանողների գործընկերն էիք, ովքեր խաղում էին «Դիկտատոր» խաղը, բայց մասնակցության համար վճարվողների թվում չէիք: Ուսանողներից Ա-ն գումարը բաժանել է հավասար, իսկ մյուսը՝ Բ-ն, գումարը հավասարապես չի բաժանել: Նա իրեն վերցրեց 18 դոլար և իր գործընկերոջը տվեց 2 դոլար: Դուք ունեք ընտրություն՝ 10 դոլար հավասարապես բաժանել Ա-ի հետ, կամ 12 դոլարը Բ-ի»:

**Խաղի արդյունքները:** Թալերը հույս ուներ, որ «Հատուցում» խաղը, ինչպես և «Ուլտիմատում» խաղը, ցույց կտա՝ արդյոք մարդը պատրաստ է ինչ-որ բանից հրաժարվել՝ «անարդար» արարք գործած մարդուն պատժելու համար: «Դիկտատոր» խաղում ուսանողների պահվածքը անհավանական պարկեշտ ստացվեց: Մասնակիցների գրեթե երեք քառորդը (74 %) գումարը բաժանեց հավասարապես: «Հատուցում» խաղի արդյունքներն էլ ավելի տպավորիչ էին. Մասնակիցների 81 %-ը պատրաստ էր 10 դոլարը կիսել մեկի հետ, ով ճիշտ է վարվել, այլ ոչ թե 12 դոլարը կիսել մեկի հետ, ով «անարդար» է վարվել մյուսի նկատմամբ:

Կարևոր է ընդգծել, թե ինչ եզրակացություններ պետք է արվեն և ինչ չպետք է արվեն Թալերի անցկացրած փորձերի արդյունքներից: Մարդկանց դուր չեն գալիս անարդար առաջարկները, և որ նրանք պատրաստ են ֆինանսական կորուստներ կրել՝ անարդարացիներին պատժելու համար: Այնուամենայնիվ, չի կարելի վստահորեն ասել, որ որոշակի բարոյական նկատառումներ են մարդուն ստիպում արդար գործել: Թեև Ուլտիմատում խաղի արդյունքները ցույց տվեց, որ շատ դեպքերում առաջարկվել է «կարկանդակի» 50 %-ը, այստեղից չի կարելի եզրակացնել, որ առաջարկողը փորձում էր արդար լինել: Փոխարենը նա կարող էր ռացիոնալ կերպով փորձել խուսափել իր առաջարկը մերժվելու իրավիճակից: Անկախ նրանից, թե առաջարկողների վարքագծի հետևում արդարության զգացում է, թե եսասիրական մտադրություններ, «ուլտիմատում» խաղի արդյունքները շատ համոզիչ են: Առաջարկողները սովորաբար առաջարկում են մոտ 50 %, իսկ պատասխանողները հակված են մերժել 20 %-ից պակաս առաջարկները: Այս խաղը անց է կացվել աշխարհի տարբեր ծայրերում և, բացառությամբ մի քանի ցեղերի, արդյունքներն ամենուր նման էին:

Երբ խոսքը գնում է 10 դոլարի մասին, միջին ընդունելի գումարը կազմում է 2 դոլար, բայց երբ խոսքը գնում է 100 կամ 1000 դոլարանոց «կարկանդակի» մասին, արդյոք ընդունելի կլինեն 20 կամ 200 դոլարից պակաս առաջարկը: ԱՄՆ-ում հետազոտողների թիմը «ուլտիմատում» խաղի հիման վրա փորձ է անցկացրել, որում «կարկանդակը» 100 դոլար էր, իսկ ստացված արդյունքներն էապես չեն



տարբերվել ավելի ցածր գումարով խաղի արդյունքներից: Աղքատ երկրներում, որտեղ բնակչության կենսամակարդակը փորձարարներին թույլ է տալիս էլ ավելի բարձրացնել խաղադրույքները, խաղի արդյունքներն էլ ավելի հետաքրքիր են: Օրինակ, Լիգա Քեմերոնն անցկացրեց «ուլտիմատում» խաղը Յավա կղզում՝ օգտագործելով ցածր և բարձր խաղադրույքներ, որոնք հավասար են փորձարկման մասնակիցների ամսական եկամտի եռապատկին: Նա պարզեց, որ դրույքաչափերի փոփոխությունը քիչ կամ ոչ մի ազդեցություն չի ունեցել առաջարկողների վարքագծի վրա [2, 44-45]:

**Եզրակացություն:** Ամփոփելով՝ կարելի է պնդել, որ վարքագծային տնտեսական տեսությունը՝ որպես ամբողջություն, տրամաբանական վերլուծական կառույց է, որն արդեն ապացուցել է իր օգտակարությունը տարբեր տնտեսական երևույթների ուսումնասիրության մեջ: Այն պարունակում է բազմաթիվ հետաքրքիր փաստեր, բացահայտումներ և ուսումնասիրություններ, որոնց շնորհիվ մենք կկարողանանք բարելավել մեր տնտեսական էությունը որպես տնտեսագիտության առարկա: Վարքագծային տնտեսագիտության ներկայացուցիչների կողմից իրականացված հետազոտության գիտական ներդրումն ու գործնական նշանակությունը այն է, որ դրա շնորհիվ աստիճանաբար վերացվում են հիմնական հոսքին բնորոշ սահմանափակումները: Վարքագծային տնտեսագիտությունը նպատակահարմար է որպես առանձին առարկա դասավանդել ՎՊՀ կառավարում և սերվիս մասնագիտություններում, ինչը ուսանողներին կտա աշխատանքում ներկայացված գիտելիքները և տնտեսական գործակալների վարքագծի կանոնավոր շեղումների կիրառման վերաբերյալ հմտություններ:

**DOI:** <https://doi.org/10.58726/27382915-2023.2-179>

### **Գրականություն**

1. Kahneman, Daniel; Knetsch, Jack L.; Thaler, Richard H. (1990). «Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem». *Journal of Political Economy* 98 (6): 1325 -1348
2. Ричард Талер, Новая поведенческая экономика. Бомбора Эксмо, 2023. 230-242
3. Бернстайн П. Против богов: Укрощение риска / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000
4. <https://www.hse.ru/ba/icef/news/211225510.html>
5. Бизнес и финансы – Поведенческая экономика. <https://zillion.net/ru/blog/219/poviedienchieskaia-ekonomika> հասանելի է 28.07.2023թ.:
6. Поведенческая экономика – это... Что такое поведенческая экономика? <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1395865#.D0.9C.D0.B5.D1.82.D0.BE.D0.B4.D0> (հասանելի է 28.07.2023 թ.)
7. <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2017/10/13/630098/> (հասանելի է 03.08.2023 թ.):
8. <https://www.finpronews.ru> (հասանելի է 27.07.2023 թ.)

9. <https://www.netinbag.com/ru/finance/what-is-the-endowment-effect.html>  
(hуuuuuиtи 26.07.2023 р.)
10. <https://168.am/2017/10/15/856118.html> hуuuuuиtи 15.07.2023 р.)

## Методические подходы к преподаванию поведенческой экономики

*Грайр Папоян*

### Резюме

**Ключевые слова:** *новая поведенческая экономика, модели поведенческой экономики, рациональное поведение, парадоксы, эффект контроля (эндаумента), игры справедливости*

Экономика является живым организмом, поскольку ею управляет экономический человек, но утверждение о том, что поведение человека исключительно рациональное, отвергается современными исследователями. По мере того как рациональные и иррациональные компоненты человеческого выбора перемещаются в экономику, они существенно влияют на рыночные отношения. Чтобы лучше понять сущность людей как субъектов экономики, необходимо досконально разобраться в их экономическом поведении, выявить причины и последствия принятия того или иного экономического решения. Благодаря открытиям, сделанным экономическими исследователями в области поведенческой экономики, субъекты рыночных отношений не могут подвергаться манипуляциям крупных игроков рынка, давлению большинства, тем самым контролировать и успешно формировать свое поведение. В представленной работе изучены исследования ведущих ученых в области поведенческой экономики, разработанные деловые игры и методики их преподавания. Преподавание поведенческой экономики, как отдельного университетского предмета, будет способствовать приобретению студентами более современных знаний и навыков.

## Methodological Approaches to Teaching Behavioral Economics

*Hrayr Papoyan*

### Summary

**Key words:** *new behavioral economics, models of behavioral economics, rational behavior, paradoxes, the effect of control (endowment effect), games of justice*

The economy is a living organism because it is managed by an economic man, but the assertion that human behavior is purely rational is rejected by modern researchers. As rational and irrational components of human choice move into the economy, they significantly influence market relations. To better understand the essence of people as subjects of the economy, it is necessary to thoroughly understand their economic behavior, to identify the reasons and consequences of making the certain economic decision. Based on the findings of the researchers in the field of behavioral economics, subjects of market relations cannot be manipulated by major market players or pressure from the majority, thereby controlling and successfully forming their behavior. The researches of leading scientists in the field of behavioral economics, their developed business games and teaching methodologies were studied in article. Teaching behavioral economics, as a separate university course, will help students acquire more up-to-date knowledge and skills.

Ներկայացվել է 04.10.2023 թ.  
Գրախոսվել է 19.10.2023 թ.  
Ընդունվել է տպագրության 23.11.2023 թ.