



ВА 685

## **ПОВЕДЕНЧЕСКА ИКОНОМИКА В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО**

Приета: Прот. №5/23.09.2022г.

Лектор: доц. д-р Д. Съботинова

### **АНОТАЦИЯ**

Обучението по дисциплината цели да запознае студентите с основните принципи на поведенческата икономика, която интегрира най-новите теории и хипотези в икономическата мисъл с последните постижения на когнитивната психология, социалната психология, социологията и неврологията. В тази интеграция поведенческата икономика заимства от традиционната икономика интереса към резултатите от решенията, от когнитивната психология и неврологията – интереса към самия процес на вземане на решение, а от социологията и социалната психология – интереса към въздействието на средата и нормите. Тя се занимава не само с това какъв избор правят хората, но и защо го правят и какви процеси определят техните съждения, оценки, решения и действия. Прозренията на поведенческата икономика могат да подобрят както ефективността и ефикасността в системата на здравеопазването, така и да подпомогнат здравните специалисти в усилията им за запазване на здравето на хората.

### **ОСНОВНИ ЦЕЛИ И ИЗХОДНИ УЧЕБНИ РЕЗУЛТАТИ**

Целта на този курс е да представи новите идеи в икономическата наука, свързани с принципите и методите на поведенческата икономика, прилагани при разрешаването на проблеми в сферата на здравеопазването. След приключването на курса студентите ще бъдат в състояние:

- да разбират сложността на икономическото поведение на хората;
- да намират алтернативни решения на много от съвременните здравни проблеми посредством икономическия начин на мислене;
- да познават основни поведенчески подходи за анализ на икономическите и социални проблеми;
- да могат да прилагат основните принципи на поведенческата икономика в сферата на здравеопазването;
- да демонстрират критично мислене относно възможностите и предизвикателствата при прилагане на идеите на поведенческата икономика за подобряване на здравето на хората;
- да използват „побутвания“, чрез които да помагат на хората да променят своето поведение в благоприятна за тяхното здраве посока;

- да оценяват достойнствата на алтернативните механизми на пазара и публичната политика, имайки предвид отговорите на индивидите както на ценовите сигнали, така и на непазарните „побутвания“;
- да включват психологически мотивирани предположения в икономическите модели в сферата на здравеопазването и да интерпретират последиците от тези предположения;
- да обясняват как тези модели променят прогнозите относно поведението и благосъстоянието, както и да оценяват оптималността на провежданите здравни политики;
- да могат да определят кой е най-добрият метод за справяне с даден проблем в сферата на здравеопазването.

## ПРЕДПОСТАВКИ

Няма изискване за предварително изучаване на определени учебни дисциплини.

## СТАТУТ И СТРУКТУРА

Специалност	Статут	Кредити	редовно и дистанционно обучение				задочно обучение				
			л	с	у	общо	л	с	у	общо	
Здравен мениджмънт	Задължителна	6					25				25

## СЪДЪРЖАНИЕ НА КУРСА

### 1. ВЪВЕДЕНИЕ В ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА – СЪЩНОСТ, ПОДХОД, МЕТОДИ И ПРИЛОЖЕНИЯ

Исторически контекст на поведенческата икономика. Методи, основни понятия и изследователски резултати. Аспекти и интерпретация на предпочитанието. Евристика и ограничена рационалност в условията на нарастваща информационна и законова сложност.

### 2. ДВЕ МИСЛОВНИ СИСТЕМИ – АВТОМАТИЧНА И РАЗСЪДЪЧНА

Разбиране на рационалността. Ограничена рационалност. Две системи на мислене - автоматична (Система 1) и разсъдъчна (Система 2). Евристики. Разделение на труда между двете системи. Взаимодействие на двете системи. Когнитивни илюзии. Когнитивна лекота. Фиксация на вниманието.

### 3. КАК ДА ВЛИЯЕМ ВЪРХУ ДВЕТЕ СИСТЕМИ НА МИСЛЕНЕ

Либертариански възглед: свободни пазари и поведенчески провали. Информирание и образование. Парадокс на избора. Патернализъм: регламентации, забрани, ограничения. Икономически стимули. Либертариански патернализъм: „побутване“ чрез „архитектура на избора“.

#### **4. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ПРЕДСТАВИТЕЛНОСТ, ДОСТЪПНОСТ, ОТНОШЕНИЕ КЪМ ПОЗНАТОТО, ЗАКОТВЯНЕ, СВРЪХОПИТИМИЗЪМ И СВРЪХУВЕРЕНОСТ**

Стереотипи и предубеждения. Провалът на статистическото мислене. Пренебрегване на размера на извадката. Неразбиране на регресията към средното.

Евристика на достъпността. Кога е налице изпъкващо въздействие. Грешки при оценка на вероятността на събитията.

Евристика на познатото. „Автостадно“ и „стадно“ поведение. Конформизъм. Склонност за избягване на неопределеността. Ефект на компетентността. Консерватизъм. Склонност за потвърждаване. Обвързване и последователност.

Референтна точка. Ефект на контраста. Закотвяне към цени, числа, характеристики, очаквания, етични принципи, предишно поведение, роли, визуално закотвяне. „Побутване“. Ефект на примамката.

Систематични асиметрични възприятия. Свръхоптимизъм. Свръхувереност. Илюзия за знание. Илюзия за контрол. Избор между предпазливост и оптимизъм.

#### **5. ТЕОРИЯ НА ПЕРСПЕКТИВИТЕ: ПРЕДСТАВЯНЕ НА ИНФОРМАЦИЯТА И ОЦЕНКА НА АЛТЕРНАТИВИТЕ**

Рамкиране. Роля на референтната точка. Склонност към избягване на загубата. Ефект на отражението. „Мисловни разчети“. Силата на безплатното. Оценка на вероятностите. Ефект на сигурността. Ефект на подаръка. Защо продавачи и купувачи трудно постигат споразумение. Как да мотивираме хората. Склонност към поддържане на статуквото. Хедонична адаптация.

#### **6. НРАВСТВЕНИ ЧУВСТВА И СОЦИАЛНИ ВЪЗДЕЙСТВИЯ**

Справедливост и социални предпочитания. Цени и справедливост. Реципрочност. Дуално мислене и морални дилеми. Ограничена етичност. Конформизъм и подчинение. Ефект на близкото обкръжение. Информационно зависимо поведение. Власт и авторитет. Външни стимули и просоциална мотивация.

#### **7. ИЗБОР НА БЪДЕЩЕ И ДЕФЕКТИ НА ВОЛЯТА**

Последици от прекомерното дисконтиране. Хиперболично дисконтиране. Късогледни решения и предпочитание към настоящето. Влияние на вътрешните състояния. Времеви аспекти на избора. Склонност към проекция. Възпиране на погрешните действия.

#### **8. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА**

Предвидима ирационалност. Намеса на държавата при поведенчески провали – либертариански патернализъм. „Мек“ и „твърд“ патернализъм. Патернализъм на средствата и патернализъм на целите.

## **ПЛАНИРАНИ УЧЕБНИ ДЕЙНОСТИ И МЕТОДИ НА ОБУЧЕНИЕ**

Основна учебна дейност – лекции. Използват се интерактивни и традиционни методи на обучение – дискусии и анализ на казуси. Курсът по Поведенческа икономика в здравеопазването прилага интерактивни методи за учене, използвайки възможностите на платформата за електронно обучение. В Moodle е представен в достъпна форма целият учебен материал. Предложен е списък от теми по избор, разработването на които повишава оценката от изпита.

## **МЕТОДИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ**

Окончателната семестриална оценка на знанията и уменията на обучаваните се формира след полагане на семестриален изпит – тест със затворени въпроси. Разработването на курсов проект по тема по избор води до повишаване на оценката от изпита.

## **ОСНОВНА ЛИТЕРАТУРА**

1. Канев, Д. Архитектура на избора. Ресурсен център Е-Литера. 2018.
2. Съботинова, Д. Поведенческа икономика. БСУ. Б. 2022.

## **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА**

1. Андерсън, К. Безплатното. Изток-Запад. С. 2011.
2. Ариели, Д. Предвидимо ирационални. Кои са силите, формиращи нашите решения. НСМ Медия. С. 2012.
3. Гладуел, М. Проблясък. Жанет-45. Пловдив. 2016.
4. Гладуел, М. Повратната точка. Жанет-45. Пловдив. 2010.
5. Голдстейн, Н., Мартин, С., Чалдини, Р. Да! 50 тайни на науката за убеждаването. Изток-Запад. С. 2009.
6. Канев, Д. Брактът като рационален избор. Ресурсен център Е-Литера. С. 2005.
7. Канеман, Д. Мисленето. Изток-Запад. С. 2012.
8. Канеман, Д., Сибони, О., Сънстейн, К. Смущения в човешкото мислене. Изток-Запад. С. 2021.
9. Лън, П. Първични инстинкти. Човешката природа и новата икономика. Изток-Запад. С. 2013.
10. Рослинг, Х. Фактологичност. Изток-Запад. С. 2019.
11. Стърнбърг, Р. Когнитивна психология. Изток-Запад. С. 2012.
12. Талеб, Н. Антикрежкост. ИнфоДар. С. 2013.
13. Талеб, Н. Надхитрени от случайността. ИнфоДАР. С. 2009.
14. Талеб, Н. Черният лебед. ИнфоДАР. С. 2009.
15. Талер, Р. и Сънстейн, К. Побутване. По-добрите решения за здраве, благосъстояние и щастие. Изток-Запад. С. 2014.
16. Чалдини, Р. Влиянието. Психология на убеждаването. Изток-Запад. С. 2018.
17. Чалдини, Р. Пред-убеждаването. Скритите механизми на ефикасното влияние. Изток-Запад. С. 2016.



ВА685

## **ПОВЕДЕНЧЕСКА ИКОНОМИКА В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО**

### **1. ВЪВЕДЕНИЕ В ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА – СЪЩНОСТ, ПОДХОД, МЕТОДИ И ПРИЛОЖЕНИЯ**

Исторически контекст на поведенческата икономика. Методи, основни понятия и изследователски резултати. Аспекти и интерпретация на предпочитанието. Евристика и ограничена рационалност в условията на нарастваща информационна и законова сложност.

### **2. ДВЕ МИСЛОВНИ СИСТЕМИ – АВТОМАТИЧНА И РАЗСЪДЪЧНА**

Разбиране на рационалността. Ограничена рационалност. Две системи на мислене - автоматична (Система 1) и разсъдъчна (Система 2). Евристики. Разделение на труда между двете системи. Взаимодействие на двете системи. Когнитивни илюзии. Когнитивна лекота. Фиксация на вниманието.

### **3. КАК ДА ВЛИЯЕМ ВЪРХУ ДВЕТЕ СИСТЕМИ НА МИСЛЕНЕ**

Либертариански възглед: свободни пазари и поведенчески провали. Информирание и образование. Парадокс на избора. Патернализъм: регламентации, забрани, ограничения. Икономически стимули. Либертариански патернализъм: „побутване“ чрез „архитектура на избора“.

### **4. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ПРЕДСТАВИТЕЛНОСТ, ДОСТЪПНОСТ, ОТНОШЕНИЕ КЪМ ПОЗНАТОТО, ЗАКОТВЯНЕ, СВРЪХОПИТИМИЗЪМ И СВРЪХУВЕРНОСТ**

Стереотипи и предубеждения. Провалът на статистическото мислене. Пренебрегване на размера на извадката. Неразбиране на регресията към средното.

Евристика на достъпността. Кога е налице изпъкващо въздействие. Грешки при оценка на вероятността на събитията.

Евристика на познатото. „Автостадно“ и „стадно“ поведение. Конформизъм. Склонност за избягване на неопределеността. Ефект на компетентността. Консерватизъм. Склонност за потвърждаване. Обвързване и последователност.

Референтна точка. Ефект на контраста. Закотвяне към цени, числа, характеристики, очаквания, етични принципи, предишно поведение, роли, визуално закотвяне. „Побутване“. Ефект на примамката.

Систематични асиметрични възприятия. Свърхооптимизъм. Свърхувереност. Илюзия за знание. Илюзия за контрол. Избор между предпазливост и оптимизъм.

## **5. ТЕОРИЯ НА ПЕРСПЕКТИВИТЕ: ПРЕДСТАВЯНЕ НА ИНФОРМАЦИЯТА И ОЦЕНКА НА АЛТЕРНАТИВИТЕ**

Рамкиране. Роля на референтната точка. Склонност към избягване на загубата. Ефект на отражението. „Мисловни разчети“. Силата на безплатното. Оценка на вероятностите. Ефект на сигурността. Ефект на подаръка. Защо продавачи и купувачи трудно постигат споразумение. Как да мотивираме хората. Склонност към поддържане на статуквото. Хедонична адаптация.

## **6. НРАВСТВЕНИ ЧУВСТВА И СОЦИАЛНИ ВЪЗДЕЙСТВИЯ**

Справедливост и социални предпочитания. Цени и справедливост. Реципрочност. Дуално мислене и морални дилеми. Ограничена етичност. Конформизъм и подчинение. Ефект на близкото обкръжение. Информационно зависимо поведение. Власт и авторитет. Външни стимули и просоциална мотивация.

## **7. ИЗБОР НА БЪДЕЩЕ И ДЕФЕКТИ НА ВОЛЯТА**

Последици от прекомерното дисконтиране. Хиперболично дисконтиране. Късогледни решения и предпочитание към настоящето. Влияние на вътрешните състояния. Времеви аспекти на избора. Склонност към проекция. Възпиране на погрешните действия.

## **8. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА**

Предвидима ирационалност. Намеса на държавата при поведенчески провали – либертариански патернализъм. „Мек“ и „твърд“ патернализъм. Патернализъм на средствата и патернализъм на целите.

## **ПЛАНИРАНИ УЧЕБНИ ДЕЙНОСТИ И МЕТОДИ НА ОБУЧЕНИЕ**

Основна учебна дейност – лекции. Използват се интерактивни и традиционни методи на обучение – дискусии и анализ на казуси.

## **МЕТОДИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ**

Окончателната семестриална оценка на знанията и уменията на обучаваните се формира след полагане на семестриален изпит – тест с 25 затворени въпроса.

## **ОСНОВНА ЛИТЕРАТУРА**

1. Канев, Д. Архитектура на избора. Ресурсен център Е-Литера. 2018.
2. Съботинова, Д. Поведенческа икономика. БСУ. Б. 2022.

## ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА

1. Андерсън, К. Безплатното. Изток-Запад. С. 2011.
2. Ариели, Д. Предвидимо ирационални. Кои са силите, формиращи нашите решения. НСМ Медия. С. 2012.
3. Гладуел, М. Проблясък. Жанет-45. Пловдив. 2016.
4. Гладуел, М. Повратната точка. Жанет-45. Пловдив. 2010.
5. Голдстейн, Н., Мартин, С., Чалдини, Р. Да! 50 тайни на науката за убеждаването. Изток-Запад. С. 2009.
6. Канев, Д. Брактът като рационален избор. Ресурсен център Е-Литера. С. 2005.
7. Канеман, Д. Мисленето. Изток-Запад. С. 2012.
8. Канеман, Д., Сибони, О., Сънстейн, К. Смущения в човешкото мислене. Изток-Запад. С. 2021.
9. Лън, П. Първични инстинкти. Човешката природа и новата икономика. Изток-Запад. С. 2013.
10. Рослинг, Х. Фактологичност. Изток-Запад. С. 2019.
11. Стърнбърг, Р. Когнитивна психология. Изток-Запад. С. 2012.
12. Талеб, Н. Антикрежност. ИнфоДар. С. 2013.
13. Талеб, Н. Надхитрени от случайността. ИнфоДАР. С. 2009.
14. Талеб, Н. Черният лебед. ИнфоДАР. С. 2009.
15. Талер, Р. и Сънстейн, К. Побутване. По-добрите решения за здраве, благосъстояние и щастие. Изток-Запад. С. 2014.
16. Чалдини, Р. Влиянието. Психология на убеждаването. Изток-Запад. С. 2018.
17. Чалдини, Р. Пред-убеждаването. Скритите механизми на ефикасното влияние. Изток-Запад. С. 2016.