

KT6 II Talous ja psykologia

Vastaa NELJÄÄN (4) kysymyksen. Vastausten ohjepituus on 100–150 sanaa.

Enimmäispistemäärä on $4 \times 5 +$ harjoitustehtävistä $5 = 25$ pistettä.

Alin hyväksytyt on 12 pistettä.

1. Määrittele KOLME (3) seuraavista (talous)psykologian käsitteistä (alempana olevasta listasta), mainitse englanninkielinen vastine, ja anna kustakin (luennoilla tai kirjoissa mainittu) esimerkki:

- ankkuroitumisharha
- luottamussiirto
- kulkuevaikutus
- oravanpyörävaikutus
- projektioharha

anomaly decoy effect money illusion Knightian uncertainty cognitive limitation
Shepard tables illusion just noticeable difference peak-end-rule 100 minus age rule
satisficing scent marketing Veblen effect conspicuous consumption
gambler's fallacy hot hand fallacy snakebite effect projection bias
unfairness aversion bounded rationality heuristic animal spirits pattern seeking
representativeness heuristic base rate fallacy availability heuristic loss aversion
endowment effect disposition effect sunk cost fallacy escalation of commitment
time inconsistency procrastination credible commitment weakness of will
intrinsic motivation ultimatum game public goods experiment trolley dilemma
herd behavior bandwagon effect beauty contest game reciprocity gift exchange
moral sentiment social capital home country bias forgiveness trust transfer
framing effect mental accounting house money effect credit card debt puzzle
naive forecast anchoring bias reference point habituation treadmill effect nudge
cooling-off period

2. Valitse NELJÄ (4) seuraavista esimerkeistä ja selitä, mihin ilmiöön kukin liittyy.
- a. Nettikauppa A myy cd-levyä 20 euron hinnalla ja kuluttajan arvion mukaan yhtä luotettava nettikauppa B myy samaa levyä 25 euron hinnalla. A perii 5 euron toimitusmaksun ja B ei peri toimitusmaksua. Kuluttaja tilaa levyn A:lta.
 - b. Nettikauppa C myy cd-levyä 20 euron hinnalla ja lupaa toimittaa levyn 2 päivässä. Kuluttajan arvion mukaan yhtä luotettava nettikauppa D myy samaa levyä 18 euron hinnalla ja lupaa toimittaa levyn 8 päivässä. Kuluttaja tilaa levyn C:ltä. Nettikauppa E myy erästä toista levyä 20 euron hinnalla ja lupaa toimittaa levyn 8 päivässä. Kuluttajan arvion mukaan yhtä luotettava nettikauppa F myy samaa levyä 18 euron hinnalla ja lupaa toimittaa levyn 10 päivässä. Kuluttaja tilaa levyn F:ltä.
 - c. Henkilölle tulee äkillinen rahantarve, ja hän ottaa luottokorttilainaa sen sijaan, että nostaisi rahan huonokorkoiselta säästötililtä.
 - d. Henkilö A on ostanut 50 euron teatterilipun ennakoon ja huomaa teatteriin tullessaan, että lippu on kadonnut. Henkilö B aikoo ostaa lipun vasta teatterissa, ja huomaa teatteriin tullessaan, että 50 euron seteli on kadonnut. B ostaa lipun, mutta A ei osta uutta lippua kadonneen tilalle.
 - e. Henkilö A on kadottanut lompakkonsa ja tietää, että hän ei tiedä, missä hänen lompakkonsa on. Henkilö B ei tiedä, että hän ei tiedä, missä hänen lompakkonsa on.

3. Määrittele tappiokammo (loss aversion) ja tarkastele KOLMEA (3) päätösanomaliaa (ajatteluvirhettä), joita sen tiedetään aiheuttavan. Käytä kussakin esimerkkiä.

4. Valitse toinen seuraavista:

- A. (Nofsinger luku 11 Self-control and decision making). Tarkastele tahdonheikkouden vaikutuksia sijoittajien päätöksiin sekä keinoja ja strategioita vastustaa kiusauksia. Nofsinger mainitsee asiaa käsitellessään mm. ennakonpidätykset, vitkuttelun (procrastination) sekä homemade dividends.
- B. (Wilkinson & Klaes alaluku 1.7 Applications). Tarkastele rahailuusiota kahta esimerkkiä käyttäen. Vihjesanoja: Fisher, Tobin, SDT, kyselytutkimus, mentaalilaskenta ja strateginen käyttäytyminen.

5. Valitse toinen seuraavista:

- A. (Nofsinger luku 2 Overconfidence). Tarkastele yliluottamusharhaa ja menetelmiä sen tutkimiseksi sijoittajien käyttäytymisessä. Nofsingerin mainitsemia, yliluottamukseen liittyviä taipumuksia ovat self-attribution bias, gambler's fallacy ja illusion of control (vrt. lotto). Onko lisätieto aina hyväksi?
- B. (Wilkinson & Klaes alaluku 4.3 Self-evaluation bias). Aiheina ovat yliluottamusharha sekä siihen liittyen underconfidence ja self-serving bias. Tarkastele näitä siten, että mukana on ainakin KOLME (3) seuraavista: better-than-average effect, overprecision, hard-easy effect, confirmatory bias, self-attribution bias ja cognitive dissonance.