

BEHAVIORAL ECONOMICS: HOW PSYCHOLOGY SHAPES OUR DECISIONS

by Damir Kairzhanov

October 2025

topic is based on the video “Behavioral Economics: Crash Course Economics”



PEOPLE ARE NOT ALWAYS RATIONAL.

Emotions and biases drive our decisions.

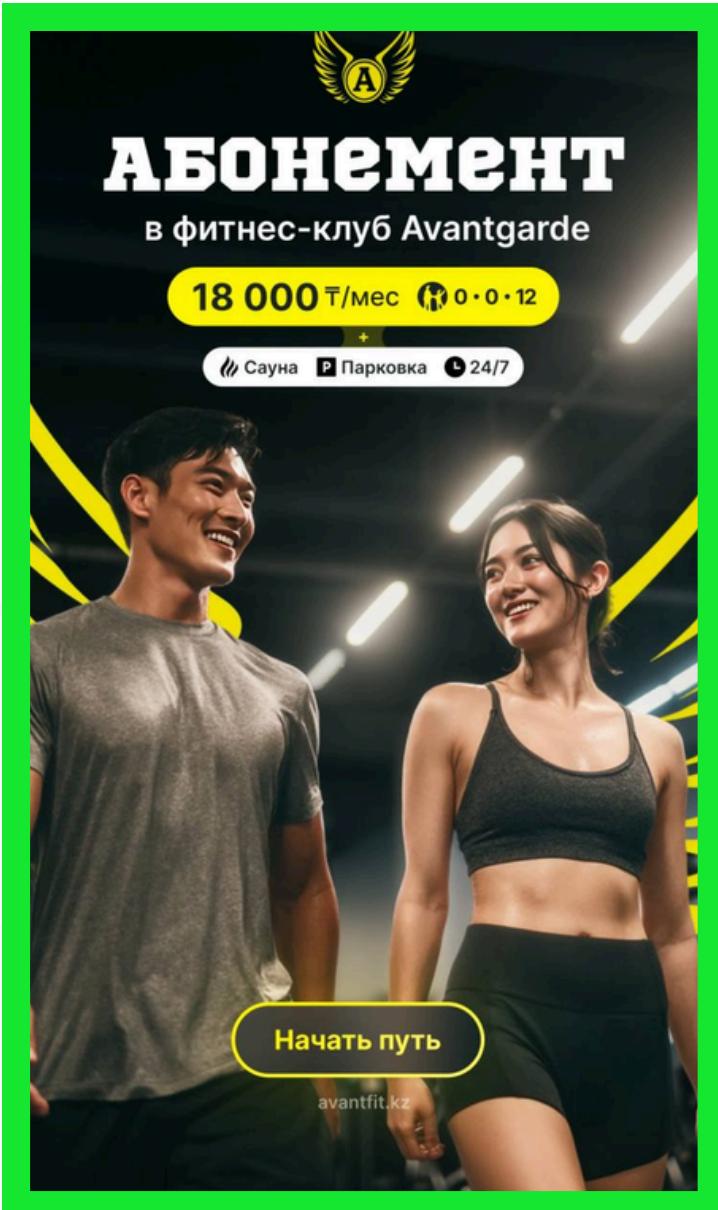
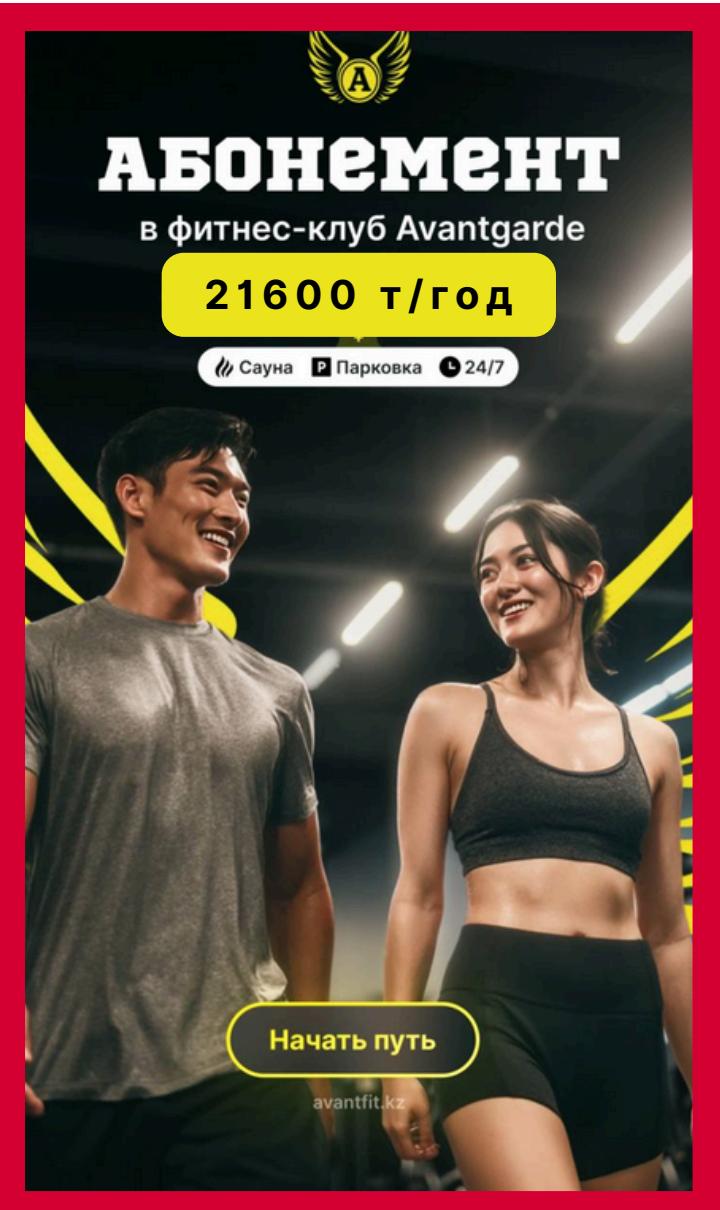
Key concepts:

- 1. Bounded rationality**
- 2. Framing effect**
- 3. Loss aversion**
- 4. Fairness**

BOUNDED RATIONALITY



FRAMING EFFECT



LOSS AVERSION



FAIRNESS

A RATIONAL PLAYER
SHOULD ACCEPT ANY OFFER
(FOR EXAMPLE, 20 DOLLARS
OUT OF 100), BECAUSE IT IS
BETTER THAN NOTHING.
HOWEVER, LESS EQUAL
OFFERS ARE OFTEN
REJECTED AS A PROTEST
AGAINST INJUSTICE.



PERSONAL EXAMPLE (BOUNDED RATIONALITY)



Chef's special



REAL-LIFE EXAMPLE

Behavioral economics in real life:
- Online shopping sales
countdowns (loss aversion)

ONLINE SHOPPING SALES COUNTDOWNS

that's loss aversion in action

Русский ▾ Магазины ▾ О сайте ▾

Подписаться

Избранное 0

Вход

Текущие и будущие акции

Поиск по категориям, магазинам

При покупке МФУ Xerox
получите картридж в подарок!
(6 - 31 Октября 2025)
новая



Картриджи с тонером и чернилами ↗

Принтеры, МФУ, копировальные аппараты
и факсы ↗

Источник: <https://shop.kz>

📍 0 💬 0 ⚡ 0 🤝 0

⌚ Осталось 25 дней

Приобретайте акустическую
систему от 40 000 тенге и
получите гарнитуру Bluetooth
Edifier WH500 в подарок!
(6 - 15 Октября 2025)
новая



Акустические колонки ↗

Наушники и гарнитуры ↗

Источник: <https://shop.kz>

📍 0 💬 0 ⚡ 0 🤝 0

⌚ Осталось 9 дней

АэроCool: Скидки до 30%
(6 - 10 Октября 2025)
новая



Электроника, бытовая техника, разное ↗

Источник: <https://shop.kz>

📍 0 💬 0 ⚡ 0 🤝 0

⌚ Осталось 4 дня

3/716

При покупке ноутбука Acer
Nitro 5 получите в подарок

