



Munich Personal RePEc Archive

Inequality and education. The role of bounded rationality and defects of self-control

Kanev, Dimitar

Nikola Vaptsarov Naval Academy

July 2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/77292/>
MPRA Paper No. 77292, posted 08 Mar 2017 05:26 UTC

НЕРАВЕНСТВО И ОБРАЗОВАНИЕ. РОЛЯ НА ОГРАНИЧЕНАТА РАЦИОНАЛНОСТ И ДЕФЕКТИТЕ НА САМОКОНТРОЛА.

проф. д.ик.н. Димитър Канев, ВВМУ „Н. Вапцаров“, kanev@dkanev.com

INEQUALITY AND EDUCATION. THE ROLE OF BOUNDED RATIONALITY AND DEFECTS OF SELF-CONTROL.

Prof. Dr.Ec.Sc. Dimitar Kanev, N. Vaptsarov Naval Academy, kanev@dkanev.com

Резюме: Докладът е изграден върху тезата, че дори и да бъдат осигурени равни възможности на младите хора и техните семейства да инвестират в образованието и да получат по-добър живот, дори и това за тях да е най-добрата житейска алтернатива, те едва ли ще се възползват напълно от тези възможности. Особено намиращите се в неравностойно положение. Причините се търсят в хиперболичното дисконтиране и фокуса върху настоящето, инерцията, стереотипите, стадното поведение, парализата при много опции и дефектите на волята. Предлагат се и решения, които да помогнат на младите хора да се възползват пълноценно от образователните възможности и да развият своя потенциал, като преодолеят или смекчат поведенческите деформации и отклонения от рационалността.

Ключови думи: образование, ограничена рационалност, късогледство, инерция, стадното поведение.

Summary: This report is built on the idea that even with the existence of equal opportunities for investments in education young people will not take full advantage of their educational chances. Especially those from low-income families. The reasons are sought in hyperbolic discounting and focus on the present, stereotypes, herd behavior, paralysis with many options and defects of willpower. There are also solutions that help young people to take full advantage of educational opportunities and to develop their potential, overcome or mitigate behavioral distortions and deviations from rationality.

Keywords: education, bounded rationality, myopia, inertia, herd behavior.

Несъмнено неравенството и образованието са свързани в порочен кръг, създаващ предпоставки за перманентно социално изключване и ограничена социална мобилност. От една страна, живеем в икономическа среда, в която по-високите нива на квалификация са все повече ценени, а възможностите за по-малко квалифицираните все повече се влошават. Ниското образование поражда безработица и бедност, а разликите в образованието - неравенство и социалното изключване. Показателни в това отношение са данните на НСИ за нивата на заетостта и безработица според образованието. От тях се вижда, че у нас през 2014 г. 69.8% от хората с висше образование на възраст 15 и повече години са заети в сравнение с 54.8% от тези със средно образование, 20.8% от тези с основно и 11.4% от имащите начално и по-ниско образование. През същата година безработицата сред хората на възраст 15 и повече години с начално и по-ниско образование е 42.7%, при имащите средно образование е 10.6%, а при висшистите – 5.1%. Лицата с ниско образование са и основната група сред продължително безработните.

От друга страна, материалните, културни и социални неравенства ограничават шансовете на младите хора да придобият нужното образование и умения за справяне в живота. Това става по два канала. Първо, те директно въздействат върху достъпа до образование. Лицата в неравностойно положение страдат от глад и заболявания, ангажирани са в конфликти, живеят отдалечено и не разполагат с удобен транспорт до училищата. Това прави образованието невъзможно, дори когато е желано. Оценките сочат, че у нас близо 7000 деца между първи и четвърти клас нямат достъп до образование. (УНИЦЕФ, 2013, 9) Второ, при онези, които все пак получават достъп, социално-икономическото неравенство влияе и върху това какво и колко могат да

научат. Растящите в бедност, negliжираща семейна среда и без контрол са лишени от ценен културен и социален капитал. Те не получават подкрепа от своите семейства, които дори да желаят да им помагат, не притежават достатъчен капацитет и не ги снабдяват нужните културни инструменти за изграждане на подходящи житейски стратегии. (Swidler, 1986) Често имат недостатъчна езикова култура и не владеят официалния език. По-вероятно е да изпитват перманентен стрес от насилието, престъпността и бедността, с които са заобиколени. Всичко това забавя развитието на познавателните способности на учениците и студентите от бедни семейства и намалява образователните им постижения.

Разчупването на подобен порочен кръг не е по силите на свободните пазари поради наличието на пазарни провали, причинени от наличието на външни ефекти, асиметрична информация, провал на финансовия сектор в осигуряването на кредитиране, ограничената мобилност. Това несъмнено налага мерки, които да неутрализират пазарните провали и така, първо, да гарантират равен достъп до качествено образование в образователна среда, независимо от социален статус, етнос и специфични потребности, и второ, да подпомогнат образователните постижения на младите хора от уязвимите групи. Сред тях са субсидирането на образованието в пълния размер на положителните външни ефекти от него, осигуряването на допълнителни възможности за публично и частно финансиране на образованието, подобряване на информационната структура на образователния пазар чрез развитието на механизмите за акредитация и рейтинговите системи, подпомагане на възможностите за мобилност. Такива мерки биха елиминирали несправедливостите от социален характер и дали равни шансове и възможност на всички да инвестират в човешкия си капитал. В един идеален свят, в който хората са рационални и отчитат бъдещите последици от днешните си действия, това би било достатъчно, за да направим възможно натрупването на човешкия капитал и да гарантираме перспектива за добър живот за всички.

Светът обаче не е идеален. Дори и да осигурим равни възможности на младите хора и техните семейства да инвестират в образованието и да получат по-добър живот, дори и това за тях да е най-добрата житейска алтернатива, те едва ли ще се възползват напълно от тези възможности. Това е ирационално, но за съжаление хората вземат решения и следват поведение, което твърде често се отклонява от принципите на рационалността и не е в техен собствен интерес. Причините да не се реализират достъпни и изгодни от гледна точка на личния интерес инвестиции в човешкия капитал са много и са в поведенческите реакции. Ограниченото време не ми позволява да коментирам всички и бих искал да се спра само на някои от тях. Просто като пример с какво още следва да се справяме. По-подробен анализ предлагат редица съвременни публикации в областта на поведенческата икономика. (Lavecchia, Liu, & Oreopoulos, 2015)

Първо. Едно дете не ходи на училище, защото в търсене на по-добър живот иска да инвестира в човешкия си капитал. Той го прави, ако му е забавно и ако няма нещо, което преценява като по-добро в момента. Студентът не е много по-различен. Той също живее в днешния ден и е движен главно от емоции и чувства, а не от рационални преценки за бъдещите последици от днешните си решения относно образованието. С възрастта съзряваме, но ирационалността ни не изчезва. Повечето от нас продължават да са фокусирани твърде много върху днешния ден и не могат да оценят добре нито полезността на перспективите си, нито тяхната вероятност. Лесно можем да оценим как се чувстваме и какво желаем сега, но не и как ще се чувстваме и какво бихме желали след 10 години.

Късогледството в решенията ни обхваща всички области. Заради него много хора потребяват неща, които по-късно създават отрицателни зависимости (прекомерно много храна, алкохол, цигари, наркотични вещества, хазарт), избягват краткосрочни жертви,

създаващи ползи едва в дълъг период от време (като здравословен начин на живот и спорт), отлагат спешни задачи или се занимават твърде много със задачи, които би трябвало да отложат (като например проверката на електронната поща).

В сферата на образованието поради същото това късогледство ясно виждаме днешните усилия и разходи, които изисква образованието, но силно подценяваме бъдещите ползи от него. Да се пишат домашни, да се внимава и участва в клас, да се учи за изпити, да се набляга на по-трудните предмети, осигуряващи прием в перспективни специалности, да се проучват образователните предложения на университетите и възможностите за финансиране на образованието изисква осезаеми усилия днес, както и отказ от изкусителни алтернативи: игрите, телевизията, срещите с приятели изглеждат много по-привлекателни. В сравнение с тях бъдещите ползи от ученето изглеждат малки, несигурни и далечни. Подобно късогледство води до negliжиране на образователните възможности, а когато бъдещето стане реалност идва съжалението за пропуснатите възможности. Степента, в която сме засегнати от него зависи от такива фактори като стрес, разсеяност от други проблеми и когнитивно развитие, което означава, че от късогледство в много по-голяма степен ще страдат групите в неравностойно социално-икономическо положение.

Късогледството при образователните решения е лечимо. Добър ефект имат различните техники за визуализиране на целите и крайните резултати, добиването на ясна представа за бъдещето, търпение и подходяща ориентация към времевите аспекти на изборите. Тъй като само емоционално представените цели работят, за да се промени ориентацията към бъдещето фокусирането върху дългосрочни цели следва да използва въображение и емоции. Увеличаването на непосредствените облаги от образователните избори също променя поведението в желана посока. Наградите за малки текущи постижения стимулират както желаното непосредствено поведение, така и постигането на дългосрочния резултат. Дори сам по себе си системният контрол на подготовката и обратната връзка може да създаде положителна мотивация. Изследване на самоконтрола показва, че не е достатъчно да се постави цел и тя да се превърне в приоритет: учащите трябва да следят напредъка си към целта и да се награждават, когато външните награди закъсняват.

2. Склонни сме към поддържане на статуквото и се поддаваме на инерция, дори когато сме изправени пред нови и по-добри алтернативи. Склонността към поддържане на статуквото получава своето наименование през 1988 г. в статия на Уилям Самуелсън и Ричард Зекхаузер (Samuelson & Zeckhauser, 1988). В нея, чрез серия от наблюдения, те демонстрират стремежа на хората да избегнат нещо ново, дори и то да им обещава много ползи, а разходите, свързани с изоставянето на старото, да са малки. Гласуваме за действащите политици, дори да са ни разочаровали; предпочитаме законите да не се изменят често, въпреки че осъзнаваме нуждата от реформи; купуваме от едни и същи магазини едни и същи продукти, макар и да са ни омръзнали; придържаме се и към приятелства и връзки, за които сме наясно че ни вредят. При това стремежът към статуквото е по-силно изразен, когато алтернативите му са повече. (Samuelson & Zeckhauser, 1988) По същата причина половината университетските професори в Харвард никога не са правили промени в пенсионните си планове, дори когато се появяват нови по-добри предложения. В същото време тези, които се включват по-късно, рядко избират някой от старите планове. Подобно поведение е необяснимо от стандартната теория за избора, тъй като няма причина старите и новите преподаватели да имат различни предпочитания. То обаче може да се обясни лесно със склонността към поддържане на статуквото.

Индивидите са склонни статуквото да се запази, защото статуквото е естествена референтна точка и това прави загубата на опцията за запазването му да изглежда като

по-голяма от печалбата от алтернативните варианти, дори и когато те са обективно по-добри. (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991) Дейвид Гал твърди, че хората ще са склонни да следват статуквото, водени и от още два доказани психологически принципа. (Gal, 2006) Първо, те ще го предпочитат когато нямат ясно предпочитание между него и някои от алтернативните му варианти. Въпреки че според традиционната теория за избора в такива случаи индивидът би трябвало да е безразличен между статуквото и тези алтернативи, в условията на реален избор той ще предпочита да се придържа към познатата опция, изразяваща се в статуквото, вместо към мъглявите ѝ алтернативи. Втора причина е склонността да изпитваме по-силно съжаление за действията си, отколкото за своето бездействие. Повечето обичайни съжаления са от сорта на това, че не сте приели дадено предложение за работа, не сте се преместили в друг град или не сте емигрирали, когато е било възможно, не сте учили навремето, не сте обръщали повече внимание на децата и семейството си и т.н. Това е защото можем да оправдаем много по-лесно действията, отколкото бездействията си. Например от действията научаваме нещо и трупаме опит от преживяното, а от бездействията не можем – там няма преживяване.

В повечето случаи, касаещи образователните решения, когато разчитаме на навика си и се придържаме към предходното си поведение няма проблем. Рутината кара учениците ежедневно да ходят на училище и да пишат домашните си, без да се замислят защо и дали да го правят. Проблемите възникват когато старите навици трябва да се сменят с нови. Преходът от училище към университета е типичен пример, който изисква промяна в навиките и повече лична отговорност при решенията дали да се посещават лекциите, дали и по кой учебник да се учи, какви избираеми и факултативни дисциплини да се изберат, колко време да се отделя за извънаудиторна подготовка и т.н. Неспособността на много випускници на средните училища да направят тази промяна не им позволява да бъдат приети в добро висше училище или ги проваля още при първите семестриални изпити.

Решението в тези случаи е образователните институции да инвестират време и внимание в създаването на нови добри навици. Това изисква много съзнателни усилия: непрекъснати напомняния, контакт и въвличане на семействата, тюторство, наблюдение и съвети, но след като веднъж навикът е изграден, за обичайните дейности не е нужна съзнателна воля и резултатите не закъсняват.

3. При вземане на решения относно образованието се придържаме не само към навиките си, но и към своите стереотипи и предишната си информация. Рядко търсим нова информация и опции. При положение че човек е възприел или си е създавал определено мнение, то е много трудно да се промени и става ос-нова за формиране на предубеждения, зареждане с очаквания за членовете на определена група и стереотипни реакции. Стереотипизирането, също както останалите евристики, по принцип е полезно. Мозъкът не е в състояние при всяка ситуация да тръгва от нулата. Той трябва да надгражда върху онова, което е виждал и преди. Стереотипът е начин на категоризиране на информацията с надеждата да предвидим преживяванията и ситуацияите. Като цяло интуитивните впечатления, които се създават при преценяването на вероятността чрез представителност, са по-точни от случайните предположения. В повечето случаи стереотипите, които ръководят оценките на представителността, са точни: хората с по-високо образование са по-компетентни, момичетата са по-добри в хуманитарните и по-слаби в точните науки, завършилите Софийския университет са умни и способни и т.н.

Стереотипите и придържането към предишна информация обаче могат да се окажат и много вредни. Когато родителите избират начално и средно училище за децата си, мнозина избират най-близкото, но не и най-подходящото училище за тях. (Hastings & Weinstein, 2008) Някои изследвания (Hoxby & Avery, 2013) доказват, че способните студенти от семейства с ниски доходи често избират познатото им слабо селективно

висше училище пред по-селективното непознато висше училище, което не изисква по-високи разходи. Те по-често от останалите стават жертва на публикациите за увеличаващи се образователни разходи, надценяват двойно разходите за образование и сериозно подценяват неговата възвръщаемост. Това е при положение, че информацията е публична и свободно достъпна в интернет. Явно да е налице нужната информация не е достатъчно.

Практиката показва, че изпращането на информация директно до потенциалния кандидат под формата на информационен пакет значително увеличава броя на кандидатите в по-селективните висши училища. Така се осигурява не само по-добра информираност, но и се въздейства чрез закотвяне, прайминг, търсене на реципрочност и предварително обвързване.

4. Трябва да си даваме сметка, че ако повечето информация би подобрила образователните решения, повечето възможности за избор са с негативен ефект.

Традиционната икономическа теория твърди, че за да максимизираме личното и обществено благосъстояние, следва да увеличим индивидуалната свобода. Причините са поне три: първо, свободата сама по себе си е ценност и основа на това да сме хора; второ, ако имаме свобода, бихме могли сами да правим онези избори, които максимизират личното ни благосъстояние и никой няма да решава вместо нас; и трето, ако имаме повече опции между които да избираме е по-вероятно да намерим онова, което най-добре съответства на личните ни предпочитания и ограничения. Начинът да увеличим свободата е да увеличим избора. Колкото повече избор имат хората, толкова повече свобода имат. А колкото повече свобода имат, толкова по-голямо ще е и благосъстоянието им. Ако някоя възможност за избор не ни допада, тя просто може да пренебрегне. Освен това ограничаването на възможностите означава, че трябва да се консумират повече от всяка от останалите по-малко възможности за избор, което стартира закона за намаляващата пределна полезност и ограничава общата полезност, която можем да получим от потреблението си.

Наистина, да имаме избор е добре, но прекомерно големият избор ще създава два проблема. Първо, решенията ще се вземат много трудно, което ще води до парализа. И второ, удовлетвореността от избора ще намалява. (Schwartz, 2004)

Помислете какво често се получава в здравеопазването. Отивате на лекар с очакването, да получите инструкции какво да правите, за да възстановите здравето си. Вместо това, лекарят изрежда ползите и рисковете от няколко варианта на лечение и изисква сами да решите кой да се следва. Тази стандартна медицинска политика, наричана „автономия на пациента“, в действителност и просто прехвърляне на бремето и отговорността за решението от някой който е компетентен, лекаря, върху някой, който не е компетентен и почти сигурно не може да вземе правилно решение, защото освен това се чувства и зле.

Парализата е лесно разбираема ако си представим задачата на едно семейство да избере училище за своето дете, като посети с най-малки разходи (разстояние, време пътуване) възможните образователни институции: да тръгне от едно училище, прието за начално, и се върне в него, без да преминава два пъти през едно и също училище. Ако училищата са само 10, възможните маршрути са 181440. Явно да се изследват всички възможни решения и от тях да се избира оптималното решение е много трудно: изработването на оптимизационен алгоритъм е сложно и такъв не може да се състави; ако се състави времето за неговото изпълнение нараства толкова бързо, че практически не може да се използва при реални задачи. Тук много по-ползени и практически приложими са евристичните подходи. Те са базирани на опита и рутината, които намаляват възможните алтернативи до няколко, с което биха могли да намерят близко до оптималното решение. Те обаче водят до грешки.

Същата парализа се наблюдава и в академичните среди. При задание да напишат есе за допълнителни точки в университета Станфорд някои участници избират между 6 теми, а други имат избор между 30 теми. Резултатът е, че 74% от първите и 60% от вторите предават есета в установените срокове. (Iyengar & Lepper, 2000) Големият избор е затруднил повече студентите от малкия. Едно скорошно изследване твърди, че изобилието от възможности за избор на учебни дисциплини, специализации и преподаватели увеличава броя на отпадналите студенти, особено когато изборите на студентите не са добре структурирани. (Scott-Clayton, 2011)

Решенията на този проблем са в доброто структуриране на учебните планове, програми и изборите в системата на образованието, ограничаването им в разумни рамки, или предлагането на опции по подразбиране, които да ги насочват в най-полезната за обучаемите и обществото посока.

5. Още Аристотел обръща внимание на това, че човек е социално създание. Свързани сме помежду си с връзки, които не осъзнаваме напълно, но които дълбоко влияят върху нашите мисли, решения и действия. Вярванията, желанията и действията ни са засегнати от социалните ни предпочитания и взаимоотношения, както и от социалната среда, в която живеем и вземаме решения. Ние сме „групово мислещи индивиди“, които виждат света както от лична, така и от социална гледна точка; разбираме това, което е в съзнанието на другите, и често действваме, като че ли мозъците ни са свързани в мрежа с мозъците на другите хора. (Tomasello, 2014) Онова, което правим, често зависи от другите чрез „ефекта на обкръжението“ (peer effect). Той се състои в това, че вероятността да имаме дадени очаквания, да приемем някакво убеждение или да действваме в определена посока се увеличава, ако те се поддържат от голям брой хора. Това, което останалите очакват, мислят и правят, предопределя нашата рамка и ни кара да ги копираме и следваме. За въздействието от особено голямо значение са местните социални мрежи, традициите, миналото, религията, културата, идеите и нормите.

Следва да отчитаме че обучаващите се също са загрижени за това доколко тяхното поведение съответства на поведението на социалното им обкръжение и са силно податливи на социален натиск и социалните норми.

Ефектите на обкръжението се подкрепят с много примери в образованието. Изследване на над 2,000 случайно подбрани съквартиранти-първокурсници в колежа Дартмут стига до извода, че при всяка единица увеличение (намаление) на успеха на съквартиранта, успехът на студента се увеличава (намалява) с 0,12 единици. Това означава, че ако бихте имали успех 4,0, при съквартирант с успех 4,0, но се преместите при съквартирант с успех 3,0, успехът ви ще падне на 3,88. За да се неутрализира вероятността съквартирантите да са подложени съвместно на влиянието на външни фактори (например шум), изследването проверява и дали входящият успех на съквартирантите оказва влияние на успеха. Оказва се, че влиянието на обкръжението е 27% от влиянието на собствените постижения в миналото и личните качества. (Sacerdote, 2001)

Освен чрез влиянието на съквартирантите ефектът на обкръжението върху успеха се разкрива и при проучване в Академията на ВВС на САЩ. Организацията на дейността в Академията предлага възможност за провеждането на естествен експеримент. Курсантите се разпределят на случаен принцип в „ескадрили“ от 120 души. Те живеят, хранят се, участват като отбор в спортни състезания и се обучават заедно. Оказва се, че увеличението на средния успех на ескадрилата с единица увеличава индивидуалния успех на курсантите с 0,65 единици. Също се установява, че да бъдеш част от ескадрила с по-добри средни атлетически способности увеличава резултатите и от физическите

тестовите на курсанта (набирания, коремни преси, лицеви опори и бягане). (Carrell, Gilchrist, Fullerton, & West, 2007)

Ако наличието на качествено обкръжение помага на академичните постижения, напускането на най-добрите ученици се отразява негативно върху останалите. Във Вашингтон е разкрито ново училище за надарени ученици, което приема само гимназисти с резултати от стандартизирани тестове и успех в най-добрите 2%. Резултатите от това за останалите училища са, че „напускането на 1% от учениците с високи резултати увеличава процентът на учениците в най-слабите 25% от резултатите с около 9%.“ (Dills, 2005)

Изследване на академичните измами в трите военни академии на САЩ за периода 1959-2002 г. търси отговор на въпроса „Дали появата на нов „измамник“ превръща някои от останалите студенти също в измамници“. Оказва се, че един допълнителен измамник, създава пряко 0,55 до 0,80 нови измамници. Но, „съществува социален мултипликатор, тъй като новосъздадените измамници също създават допълнителни измамници ... Заради него, появата на един измамник на практика създава от 2,21 до 4,90 нови измамници.“ (Carrell, West, & Malmstrom, 2008)

Постиженията в науката също зависят силно от наличието на благоприятна научна среда. Повече от половината от американските носители на Нобелова награда са учили при нобелисти. Сред първите в създаването на благоприятен климат са университета в Кеймбридж, Станфордския университет, Колумбийският университет, Калифорнийският университет в Бъркли, Принстън, Чикагският университет, Медицинският институт "Хауърд Хюз", Калифорнийският институт в Санта Барбара, Масачузетският технологичен институт, Харвардският университет.

Изобщо, склонни сме да следваме нормите и поведението на другите, дори когато това е в противоречие със здравия разум и личния ни интерес. Тук въпросът какви ценности споделя социалното обкръжение без съмнение е първостепенен – дали са любознателни и отличници, или са отпаднали от образователната система безделници и двойкаджии. Неподходящото социално обкръжение може да доведе до отказ от отлични образователни възможности, възприемане на култура на ниски образователни стандарти, разпространение на академичните измами и цялостен провал на образователната система. Затова един от най-преките пътища към осигуряване на желаното поведение е да се подкрепя изграждането на подходящо социално обкръжение и норми. А ако е нужно и да се изтрие предходната негативна идентичност на обучаемите и на нейно място да се създаде нова, подходяща за образователните цели. Разбира се, скъсването със социалното обкръжение е свързано с огромни емоционални и социални разходи, но ако човек е готов да плати цената и ако има алтернативна социална група, която е готова да го приеме, не е невъзможно. Звучи като идея от „Идентичността на Борн“, но това е първата стъпка след приема на новите попълнения в университетите, оградените с покрити с бръшлян високи стени.

С късогледството, инерцията, стереотипите, стадното поведение и парализата при много опции проблемите не се изчерпват. Ограниченото време не ми позволява да се спра по-подробно. Но нека отново да обърна внимание – да осигурим равен достъп и възможности на младите хора и техните семейства да учат е важно. То обаче не е достатъчно. Трябва да им помогнем да се възползват пълноценно от тези възможности. Особено на имащите нисък социално-икономически статус. За да го направим, следва внимателно да изучава ме как и защо хората действително действат; какви са последиците от нашите ограничена рационалност, ограничена воля и ограничен егоизъм. Това е възможна задача, защото грешките в поведението ни са закономерни, могат да се изучат чрез съвместни усилия на икономисти, психолози и социолози, а това ги прави предвидими и преодолими. Поведенческите политики, които биха били ефективни в това

отношение не изискват големи разходи и повечето от тях са в ръцете на образователните институции. Ако не успеем в това просто ще наливаме публични средства, без да постигаме желаня резултат.

Използвана литература:

НСИ. Статистически данни / Демографска и социална статистика / Пазар на труда УНИЦЕФ (2013) Изгубено бъдеще? Изследване на феномените на необхващане в училище. София: Детски фонд на обединените нации.

Carrell, S., Gilchrist, R., Fullerton, R., & West, J. (2007). *Peer and leadership effects in academic and athletic performance*. Hanover: Carrell: Department of Economics, Dartmouth College.

Carrell, S., West, J., & Malmstrom, F. (2008). Peer effects in academic cheating. *Journal of Human Resources*, 43(1): 173-207.

Dills, A. (2005). Does cream-skimming curdle the milk? A study of peer effects. *Economics of Education Review*, Vol. 24, Issue 1: 19–28.

Gal, D. (2006). A psychological law of inertia and the illusion of loss aversion. *Judgment and Decision Making*, 1(1): 23–32.

Hastings, J., & Weinstein, J. (2008). Information, School Choice, and Academic Achievement: Evidence from Two Experiments. *The Quarterly Journal of Economics*, 123 (4): 1373-1414.

Hoxby, C., & Avery, C. (2013). *Low-Income High-Achieving Students Miss Out on Attending Selective Colleges*. Brookings Papers on Economic Activity.

Iyengar, S., & Lepper, M. (2000). When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79: 995-1006.

Kahneman, D., Knetsch, J., & Thaler, R. (1991). Anomalies: the endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.

Lavecchia, A., Liu, H., & Oreopoulos, P. (2015). *Behavioral Economics of Education: Progress and Possibilities*. Bonn: IZA DP No. 8853.

Sacerdote, B. (2001). Peer effects with random assignment: Results for Dartmouth roommates. *Quarterly Journal of Economics*, 116(2): 681-704.

Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.

Scott-Clayton, J. (2011). *The Shapeless River: Does a Lack of Structure Inhibit Students' Progress at Community Colleges*. Community College Research Center: CCRC Working Paper No. 25.

Tomasello, M. (2014). *A Natural History of Human Thinking*. Cambridge, MA: Harvard University Press.