

Nazwa przedmiotu		Psychologia w finansach					Kod ECTS	14.3.E.SZ.2182				
							Pkt.ECTS	3				
Jednostka prowadząca przedmiot		INNA	Nazwa kierunku		MSG		Nazwa specjalności		FMIb;			
Nazwisko prowadzącego		dr Urszula Mrzygłód, prof. UG dr hab. Jacek Winiarski										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	0	Ćwiczenia	30	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		3 SS1,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):				30		Semestr:		5,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):				45		Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:				75		Język wykładowy:		polski				
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.										
Metody dydaktyczne		Aktywność w grupach, współpraca, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Wykorzystanie programu Statistica oraz wykorzystanie programu Excel										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		Finanse.										
Wymagania wstępne		Podstawowa wiedza na temat rynków finansowych.										
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia		Zaliczenie na ocenę										
Kryteria oceny		Przedmiot kończy się kolokwium zaliczeniowym (pytania otwarte i zamknięte ), który stanowi 70% oceny. Na ocenę składa się również dyskusja na zajęciach oraz prezentacja na zadany problem (30% oceny). Ocena prezentacji będzie polegać na: sprawdzeniu zrozumienia problemu; sprawdzeniu jakości dobranych źródeł i prawidłowej interpretacji. Ocenie będzie podlegało zastosowanie prawidłowych zasad prezentacji publicznej w praktyce. Ocena końcowa z przedmiotu wyznaczana jest zgodnie z regulaminem studiów.										
Cele przedmiotu												
Zasadniczym celem przedmiotu jest zdobycie wiedzy o psychologicznych podstawach podejmowania decyzji finansowych przez osoby indywidualne. Słuchacze zyskają lepsze rozumienie m.in. emocji, motywacji, błędów poznawczych związanych z decyzjami finansowymi własnymi, jak i innych osób (np. klientów banków). Dodatkowym celem przedmiotu jest poprawa umiejętności interpersonalnych, autoprezentacji niezbędnych w pracy zawodowej w sektorze finansowym.												
Efekty uczenia się												
Wiedza		MSG1_W01	Student identyfikuje miejsce psychologii oraz nauk ekonomicznych, w tym w finansów w systemie nauk społecznych. Student identyfikuje możliwości zastosowania psychologii w naukach ekonomicznych, w tym finansach.									
		MSG1_W07	Student posiada wiedzę o człowieku i sposobie podejmowania decyzji finansowych przez osoby indywidualne, wymienia błędy w procesie podejmowania decyzji finansowych.									
		MSG1_W09	Student rozumie podstawowe prawidłowości zachowań w miejscu pracy, pracy z klientem. Zna normy etyczne w finansach i potrafi się do nich odnieść.									
Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza												
Efekty		egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_W01				X						X		
MSG1_W07				X				X		X		
MSG1_W09										X		
Umiejętności		MSG1_U06	Student podejmuje się rozpoznawania potrzeb własnych w zakresie inwestycji finansowych i związanych z miejscem pracy. Student rozpoznaje potrzeby klienta i potrafi									

		je zinterpretować.
	MSG1_U07	Student potrafi identyfikować psychologiczne aspekty decyzji finansowych osób indywidualnych. Analizuje znane przypadki skrajnych błędów decyzyjnych inwestorów finansowych, trader'ów bankowych za pomocą prawidłowości psychologicznych. Rozpoznaje motywy działania inwestorów finansowych.
	MSG1_U13	Student potrafi prezentować własne poglądy, analizować i wyjaśniać problemy decyzyjne przy pomocy wyników badań empirycznych z zakresu finansów behawioralnych oraz wyjaśnień oferowanych przez inne koncepcje teoretyczne.
	MSG1_U15	Student wzmacnia umiejętności autoprezentacji oraz argumentacji i przekonywania.

**Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności**

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_U06									X		
MSG1_U07			X								
MSG1_U13			X				X		X		
MSG1_U15							X		X		

Kompetencje	MSG1_K02	Student rozwija zdolność współdziałania, zdolność strukturyzacji zadań.
	MSG1_K03	Student rozwija umiejętności argumentowania w trakcie dyskusji na zajęciach i wystąpieniach, a także w trakcie komunikowania się z prowadzącym. Rozwija poczucie odpowiedzialności za powierzone zadanie.
	MSG1_K07	Student rozumie znaczenie profesjonalnych kompetencji w życiu zawodowym. Student docenia różnorodność poglądów, ćwiczy wrażliwość na odmienne poglądy innych osób oraz wzmacnia umiejętności komunikacji interpersonalnej.

**Weryfikacja efektów uczenia się - Kompetencje**

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_K02							X				
MSG1_K03							X		X		
MSG1_K07									X		

**Treści programowe**

- Obszary zastosowania psychologii w naukach ekonomicznych. Podejście badawcze w psychologii i ekonomii. Charakterystyka obszarów badawczych w psychologii ekonomicznej i finansach behawioralnych. Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych - podejście ekonomiczne i psychologiczne.
- Efektywność rynku finansowego w teoriach ekonomicznych. Teoria portfelowa.
- Wybrane anomalie występujące na rynkach finansowych: efekt kalendarza, autokorelacja stóp zwrotu z aktywów finansowych, efekt wielkości firmy.
- Emocje związane z procesem podejmowania decyzji inwestycyjnych. Żal w inwestowaniu i heurystyka afektu.
- Wyniki IPO a emocje inwestorów - wyniki badań empirycznych.
- Kampanie crowdfundingowe - jak zainteresować wspierających.
- Sklonności poznawcze inwestorów m.in.: nadmierna pewność siebie, iluzja kontroli, efekt dostępności, myślenie wsteczne.
- Sklonności motywacyjne inwestorów: teoria decyzji a teoria perspektywy. Skłonność inwestorów do unikania strat, efekt utopionych kosztów.
- Osobowość a decyzje finansowe: związki wymiarów osobowości z podejściem do ryzyka i zachowaniami inwestycyjnymi.
- Przypadki głośniejszych upadłości instytucji finansowych: błędy dealerów/trader'ów bankowych w zakresie inwestycji. Przyczyny i wyjaśnienia psychologiczne.
- Percepcja pieniądza oraz rodzaje postaw wobec pieniędzy. Skale postaw.
- Stosunek do oszczędzania pieniędzy. Polacy na rynkach finansowych: korzystanie z usług bankowych i inwestycyjnych.
- Przykłady badań empirycznych: house money effect, skłonność do hazardu, home bias.
- Problemy etyczne w ekonomii i finansach - przykłady badań.

14. Komunikacja interpersonalna w finansach i współpraca w grupie. Zasady przygotowywania dokumentów na potrzeby rekrutacji. Przygotowanie do rozmów kwalifikacyjnych - trudne pytania.
15. Zasady przygotowywania i przeprowadzania wystąpień publicznych, prezentacji z wykorzystaniem programów do zdalnej komunikacji. Błędy popełniane w czasie prezentacji.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

**Literatura podstawowa:**

Zaleśkiewicz T., *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

Zielonka P., *Czym są finanse behawioralne*, Materiały i Studia NBP 2004, nr 158.

**Literatura uzupełniająca:**

Mrzygłód U., *Procesy integracyjne na rynkach kapitałowych Unii Europejskiej*, Materiały i Studia Narodowego Banku Polskiego 2011, nr 257. (dostępny na stronie internetowej NBP).

*Międzynarodowe bankructwa i afery bankowe*, red. P. Masiukiewicz, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.

*Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych*, red. M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose, Difin, Warszawa 2010.

Mrzygłód U., Adamska-Mieruszewska J., Skurczyński M., *Success and failures of crowd-funded projects in Poland*, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2017, nr 5 (89), cz. 2, s. 415-426.

Kontakt

[urszula.mrzyglod@ug.edu.pl](mailto:urszula.mrzyglod@ug.edu.pl), [Jacek.Winiarski@ug.edu.pl](mailto:Jacek.Winiarski@ug.edu.pl),