

Nazwa przedmiotu		Ekonomia behawioralna				Kod ECTS	14.3.E.SL.2370				
						Pkt.ECTS	3				
Jednostka prowadząca przedmiot		KMakr	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		MEM;			
Nazwisko prowadzącego		prof. UG dr hab. Przemysław Kulawczuk, prof. dr hab. Jacek Zaucha									
Forma zajęć/Liczba godzin											
Wykład	15	Ćwiczenia	15	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		1 SS2,			
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):				55		Semestr:		2,			
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):				20		Status przedmiotu:		Obligatoryjny			
Sumaryczna liczba godzin:				75		Język wykładowy:		polski			
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej. Wydział Ekonomiczny									
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Dyskusja na zajęciach konwersatoryjnych, Aktywność w grupach, współpraca, Gry dydaktyczne, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących,									
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi											
Wymagania formalne		Międzynarodowe stosunki gospodarcze II. Student powinien mieć ukończone studia I stopnia w których występowała pewna podbudowa ekonomiczna, psychologiczna, społeczna, humanistyczna lub matematyczna (jedna z nich). W ramach przedmiotu szczególnie ważne będzie integrowanie różnych podejść: społecznego z ekonomicznym, indywidualnego ze zbiorowym, ilościowego z jakościowym, myślenia abstrakcyjnego ze zmysłem praktycznym. Przedmiot będzie wykorzystywał kreatywne myślenie, zdolność do organizacji i skłonność do testowania i eksperymentowania. Wymagane jest podejście otwartości i ciekawości do świata i innych oraz zaangażowanie i duża skłonność do współpracy.									
Wymagania wstępne		Brak.									
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny											
Sposób zaliczenia		Egzamin									
Kryteria oceny		Prezentacja projektu grupowego (opracowanego w małych grupach) - jakość projektu i prezentacji. Test wiedzy (punktowy), skala ocen przedstawiona na pierwszych zajęciach zgodnie z Regulaminem studiów.									
Cele przedmiotu											
Celem przedmiotu jest poznanie przez studenta behawioralnej perspektywy ekonomii oraz zapoznanie go z wybranymi możliwościami zastosowania tej dziedziny w praktyce.											
Efekty uczenia się											
Wiedza	MSG2_W01	W efekcie realizacji przedmiotu student ma rozszerzoną wiedzę z zakresu ekonomii behawioralnej jej miejscu w systemie nauk i relacjach do innych nauk									
	MSG2_W02	Student zna terminologię z zakresu ekonomii behawioralnej w obrębie międzynarodowych stosunków gospodarczych									
	MSG2_W03	Student zna rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, paradoksy i odstępstwa, zna zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, zarówno w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym w zakresie ekonomii behawioralnej.									
	MSG2_W09	Ponadto student dysponuje poszerzoną wiedzą z zakresu podstawowych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa, w tym na rynku międzynarodowym w zakresie komponentów behawioralnych.									
	MSG2_W14	Student posiada poszerzoną wiedzę o człowieku, jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającym w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności w przedsiębiorstwach, w tym również prowadząc indywidualną działalność gospodarczą w wymiarze międzynarodowym.									
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
MSG2_W01	X										
MSG2_W02	X										
MSG2_W03	X										
MSG2_W09	X										
MSG2_W14	X										

Umiejętności	MSG2_U01	W efekcie realizacji przedmiotu ekonomia behawioralna student potrafi prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska ekonomiczne oraz relacje występujące między nimi
	MSG2_U09	Student umie wykorzystać wiedzę teoretyczną w praktyce, w odniesieniu do funkcjonowania podmiotów gospodarczych na rynku międzynarodowym; potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg procesów i zjawisk współczesnej gospodarki światowej, formułować własne opinie na ten temat oraz stawiać i weryfikować proste hipotezy badawcze w zakresie ekonomii behawioralnej.
	MSG2_U02	Ponadto student potrafi dokonywać obserwacji i analiz procesów gospodarczych zachodzących w gospodarce otwartej, potrafi interpretować niezbędne w tym zakresie dane statystyczne oraz wskaźniki ekonomiczne, a także prognozować procesy i zjawiska gospodarcze z wykorzystaniem zaawansowanych metod i narzędzi w naukach ekonomicznych zdając sobie sprawę w uwarunkowań behawioralnych.
	MSG2_U14	Student potrafi przygotowywać wystąpienia w obszarze ekonomii behawioralnej.

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
MSG2_U01								X	X		X
MSG2_U09								X	X		X
MSG2_U02								X	X		X
MSG2_U14								X	X		X

Kompetencje	MSG2_K01	Student zna ograniczenia własnej wiedzy oraz umiejętności i rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie oraz pogłębiania i uzupełniania nabytej wiedzy i umiejętności, rozszerzone o wymiar interdyscyplinarny; oraz potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób
	MSG2_K07	Student stosuje zasady etyki biznesu i społecznej odpowiedzialności biznesu

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
MSG2_K01								X	X		X
MSG2_K07								X	X		X

Treści programowe
T1. PREFERENCJE I MOTYWY EKONOMICZNE LUDZI

1.1. Klasyczna, mikroekonomiczna (mainstreamowa) i makroekonomiczna teorie preferencji

1.2. Behawioralna konstrukcja preferencji

1.3. Teorie motywacji a kluczowe motywy ekonomiczne ludzi

T2. OGRANICZONA RACJONALNOŚĆ WYBORU EKONOMICZNEGO

2.1. Ograniczona racjonalność wyboru ekonomicznego
2.2. Modele ograniczonej racjonalności
T3. PODEJMOWANIE DECYZJI W WARUNKACH NIEPEWNOŚCI I RYZYKA I
3.1. Podejmowanie decyzji: oczekiwana i doświadczana użyteczność, myślenie uproszczone, uprzedzenia, heurystyka
3.2. Podejmowanie decyzji: efekt posiadania (endowment effect)
3.3. Podejmowanie decyzji: awersja do ryzyka
3.4. Podejmowanie decyzji: efekt status quo
T4. PODEJMOWANIE DECYZJI W WARUNKACH NIEPEWNOŚCI I RYZYKA II
4.1. Dysonans poznawczy
4.2. Wsteczne myślenie
4.3. Efekt utopionych kosztów
4.4. Inne specyficzne zachowania
T5. TEORIA OCENY PRZYSZŁYCH SZANS (PERSPEKTYWY)
5.1. Teoria perspektywy - podejście oryginalne
5.2. Teoria perspektywy - podejście zbiorcze
T6. NIESTANDARDOWE PRZEŚWIADCZENIA
6.1. Prawo małych liczb
6.2. Błąd projekcji
6.3. Projekcja informacji
6.4. Ograniczona uwaga
6.5. Inne niestandardowe przeświadczenia
T7. FAIR PLAY I ALTRUIZM
7.1. Altruizm, wzajemność i Fair Play
7.2. Fair Play i preferencje społeczne. Awersja do nierówności
T8. WYBÓR MIĘDZYOKRESOWY
9.1. Wybór międzyokresowy - podejście behawioralne
9.2. Hiperboliczne dyskontowanie
9.3. Czynniki czasu w zmienności zachowań ludzkich
T9. FRAMING I PSYCHICZNE RACHOWANIE
9.1. Efekty framingowe
9.2. Psychiczne rachowanie (mental accounting)
9.3. Zasada zakotwiczenia
T10. PERCEPCJA BODŹCÓW EKONOMICZNYCH
10.1. Percepcja działań ekonomicznych
10.2. Nadmierne zaufanie
10.3. Efekty zwrotne
10.4. Epidemie, zachowania stadne i zależność od innych
10.5. Percepcja bodźców polityki finansowej
T11. POGRANICZA EKONOMII BEHAWIORLANEJ. EKOLOGIA BEHAWIORLANA
11.1. Zwierzeta i decyzje ekonomiczne
11.2. Konkurencja o zasoby. Ekonomika ochrony zasobów
11.3. Życie w grupach, kooperacja, altruizm wśród zwierząt
11.4. Ekonomika walki. Ewolucyjnie stabilne strategie
T12. POGRANICZA EKONOMII BEHAWIORALNEJ. NEUROEKONOMIA
12.1. Ogólne właściwości układów sensorycznych
12.2. Układ wzrokowy
12.3. Układ słuchowy
12.4. Zmysł węchu i smaku
12.5. Neuroekonomia eksperymentalna
ĆWICZENIA
Ćwiczenia będą miały charakter warsztatowy, i będą dotyczyły tematyki wykładów. W ramach każdego warsztatu wykładowca i studenci będą konstruowali sytuacje decyzyjne, testowali rozwiązania, analizowali wyniki i budowali uogólnienia. W ramach warsztatów przewidziany jest zestaw gier behawioralnych, eksperymentów behawioralnych, dyskusji grupowych i prezentacji zarówno indywidualnych jak i grupowych.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

Literatura podstawowa:

A. Smith, Badania nad przyczynami i naturą bogactwa narodów, Warszawa

A. Wakar, Morfologia bodźców ekonomicznych, PWE, Warszawa 1960

B. Dzik, T. Tyszka: Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych, w: Psychologia ekonomiczna, red. T. Tyszka, GWP, |Gdańsk 2004.

J. Sokołowska, Psychologia decyzji rynkowych. Ocena prawdopodobieństwa i modele wyboru w sytuacji ryzykowej, warszawa 2005

J. Sokołowska: Ryzyko: wyzwanie czy zagrożenie. Psychologiczne modele oceny i akceptacji ryzyka, IP PAN, Warszawa 2000

R.H. Frank: Mikroekonomia jakiej jeszcze nie było, GWP Gdańsk 2004, s. 88-90

Pindelski, P. Płoszajski, Strategie zarządzania uwagą na współczesnym rynku, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2009

T. Tyszka, T. Zaleskiewicz, Racjonalność decyzji. Pewność i ryzyko, PWE, Warszawa 2001

Behawioralne determinanty finansowania przedsiębiorczości Wyd FR UG Gdańsk 2010 red.: P. Kulawczuk i A. Poszewiecki

J. Zweig, Twój mózg. Twoje pieniądze. Warszawa 2009
D. Ariely: Potega irracjonalności, Wyd. Dolnośląskie 2009

Literatura uzupełniająca:

P. Kulawczuk, Motywy ekonomiczne ludzi...; w: Wybrane problemy integracji europejskiej, Wyd. UG Sopot 2009
P. Banbuła: Oszczędności i wybór międzyokresowy - podejście behawioralne, Materiały i Studia, NBP, Warszawa 2006, s. 19-42
P. Zielonka, P. Sawicki, R. Weron, Rzecz o dyskontowaniu odroczonej wypłaty, "Decyzje" nr 11 czerwiec 2009
T. Zaleskiewicz, Percepcja działań ekonomicznych, w: Psychologia ekonomiczna, red. T. Tyszka, GWP, Gdańsk 2004.
Z. Sekuła, Motywowanie do pracy. Teorie i instrumenty, PWE Warszawa 2008
B. Sadowski, Biologiczne mechanizmy zachowania się ludzi i zwierząt, WN PWN, Warszawa 2007
J. Krebs, N. Davies, Wprowadzenie do ekologii behawioralnej, WN PWN, Warszawa 2001
A. Rubinstein, Modelling bounded rationality, MIT Press, Cambridge Massachusetts, London, England 1998, <http://arielrubinstein.tau.ac.il/book-br.html> , (dla zainteresowanych)
D. Kahneman, A. Tversky, Rational Choice and the Framing of decisions, w: Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachusetts, 2000
D. Kahneman, A. Tversky, Choices, Values and Frames, w: Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachusetts, 2000
D. Lovallo, C. Camerer, Overconfidence and Excess Entry: An experimental Approach, w: Choices, Values and Frames, Cambridge University Press, red. D. Kahneman A. Tversky, Cambridge, Massachusetts, 2000
E. Fehr, K. Schmidt, The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism - Experimental Evidence and New Theories, Discussion paper 2005-20, June 2005, Department of Economics, University of Munich
E. Johnson, J. Hershey, J. Meszaros, H. Kunreuther, Framing, Probability Distortions, : Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachusetts, 2000
Experienced utility and objective happiness, w: Choices, Values and Frames, Cambridge University Press, red. D. Kahneman A. Tversky, Cambridge, Massachusetts, 2000
G. Akerlof, R. Shiller, Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism, Princeton University Press, Princeton 2009
G. Loewenstein, T. O'Donoghue, M. Rabin, Projection Bias in Predicting Future Preferences, Quarterly Journal of Economics, 118 (4) 1209-1248
K. Madrasz, Information projection: Models and Applications, working paper 2009, LSE 5.M. Aluchna, M.
Kahneman D., Tversky A. (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", Econometrica, XLVII (1979), 263-291
Kahneman D., Tversky A., Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty, w: Values and Frames, Cambridge University Press, red. D. Kahneman A. Tversky, Cambridge, Massachusetts, 2000
M. Rabin, Inference by Believers in the law of Small Numbers, Quarterly Journal of Economics, 117 (3) 2002
M. Shermer, Rynkowy umysł...; Warszawa 2009 P. Dasgupt i E. Maskin, "Uncertainty and Hyperbolic Discounting", American Economic Review, 95(4), s. 1290-1299, 2005.
P. Slovic, The Construction of the Preference, w: Choices, Values and Frames, Cambridge University Press, red. Kahneman A. Tversky, Cambridge, Massachusetts, 2000
R. Shiller, Irrational Exuberance, Princeton University Press, Princeton 2005
R. Thaler, Mental accounting matters, w: Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachusetts, 2000
S. Della Vigna, J. Pollet, Investor Inattention and Friday Earnings Announcements, NBER working paper, 2008

Kontakt

przemyslaw.kulawczuk@ug.edu.pl; pk1@post.pl, jacek.zaucha@ug.edu.pl,