

Nazwa przedmiotu		Ekonomia behawioralna				Kod ECTS	14.3.E.SL.2696				
						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	12	Ćwiczenia	8	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		1 NS2,			
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):					26	Semestr:		2,			
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):					49	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,									
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		Nie występują									
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny											
Sposób zaliczenia		Egzamin									
Kryteria oceny		Test wiedzy punktowy, skala ocen będzie przedstawiona na pierwszych zajęciach, zgodny z Regulaminem studiów. Prezentacja projektu grupowego (opracowywanego w małych grupach) - jakość projektu i prezentacji									
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_W04	Student ma uporządkowaną, rozszerzoną wiedzę szczegółową z zakresu ekonomii behawioralnej w obrębie międzynarodowych stosunków gospodarczych									
	MSG2_W05	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_W06	Ponadto student dysponuje poszerzoną wiedzą z zakresu podstawowych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa, w tym na rynku międzynarodowym w zakresie komponentów behawioralnych.									
	MSG2_W07	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_W04	X										
MSG2_W05	X										
MSG2_W06	X										
MSG2_W07	X										

Umiejętności	Opis
MSG2_U01	W efekcie realizacji przedmiotu ekonomia behawioralna student potrafi prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska ekonomiczne oraz relacje występujące między nimi
MSG2_U02	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_U03	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_U09	Ponadto student prawidłowo posługuje się specjalistycznymi pojęciami z ekonomii behawioralnej oraz wyraża się w sposób precyzyjny. Student potrafi wykorzystywać narzędzia informatyczne do analizowania eksperymentów behawioralnych.
MSG2_U12	Student potrafi także bronić własnego stanowiska, wątpliwości i sugestii, popierając je argumentacją opartą na wybranych teoriach, poglądach różnych autorów i/lub danych statystycznych związanych z ekonomią behawioralną.
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_U02								X	X		X
MSG2_U03								X	X		X
MSG2_U09								X	X		X
MSG2_U12								X	X		X
MSG2_U14								X	X		X

Kompetencje	Opis
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_K03	Student w sposób właściwy komunikuje się z otoczeniem, potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania oraz ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania
MSG2_K06	Student potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy wykorzystując wiedzę z zakresu ekonomii behawioralnej

**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_K03								X	X		X
MSG2_K06								X	X		X

**Treści programowe**

<p>T1. PREFERENCJE I MOTYWY EKONOMICZNE LUDZI</p> <p>1.1. Klasyczna, mikroekonomiczna (mainstreamowa) i makroekonomiczna teorie preferencji</p> <p>1.2. Behawioralna konstrukcja preferencji</p> <p>1.3. Teorie motywacji a kluczowe motywy ekonomiczne ludzi</p> <p>T2. OGRANICZONA RACJONALNOŚĆ WYBORU EKONOMICZNEGO</p> <p>2.1. Ograniczona racjonalność wyboru ekonomicznego</p> <p>2.2. Modele ograniczonej racjonalności</p> <p>T3. PODEJMOWANIE DECYZJI W WARUNKACH NIEPEWNOŚCI I RYZYKA I</p> <p>3.1. Podejmowanie decyzji: oczekiwana i doświadczana użyteczność, myślenie uproszczone, uprzedzenia, heurystyka</p> <p>3.2. Podejmowanie decyzji: efekt posiadania (endowment effect)</p> <p>3.3. Podejmowanie decyzji: awersja do ryzyka</p> <p>3.4. Podejmowanie decyzji: efekt status quo</p> <p>T4. PODEJMOWANIE DECYZJI W WARUNKACH NIEPEWNOŚCI I RYZYKA II</p> <p>4.1. Dysonans poznawczy</p> <p>4.2. Wsteczne myślenie</p> <p>4.3. Efekt utopionych kosztów</p> <p>4.4. Inne specyficzne zachowania</p> <p>T5. TEORIA OCENY PRZYSZŁYCH SZANS (PERSPEKTYWY)</p> <p>5.1. Teoria perspektywy - podejście oryginalne</p> <p>5.2. Teoria perspektywy - podejście zbiorcze</p> <p>T6. NIESTANDARDOWE PRZEŚWIADCZENIA</p> <p>6.1. Prawo małych liczb</p> <p>6.2. Błąd projekcji</p> <p>6.3. Projekcja informacji</p> <p>6.4. Ograniczona uwaga</p> <p>6.5. Inne niestandardowe przeświadczenia</p> <p>T7. FAIR PLAY I ALTRUIZM</p> <p>7.1. Altruizm, wzajemność i Fair Play</p> <p>7.2. Fair Play i preferencje społeczne. Awersja do nierówności</p> <p>T8. WYBÓR MIĘDZYKRESOWY</p> <p>8.1. Wybór międzykresowy - podejście behawioralne</p> <p>8.2. Hiperboliczne dyskontowanie</p> <p>8.3. Czynniki czasu w zmienności zachowań ludzkich</p> <p>T9. FRAMING I PSYCHICZNE RACHOWANIE</p> <p>9.1. Efekty framingowe</p> <p>9.2. Psychiczne rachowanie (mental accounting)</p> <p>9.3. Zasada zakotwiczenia</p> <p>T10. PERCEPCJA BODŹCÓW EKONOMICZNYCH</p> <p>10.1. Percepcja działań ekonomicznych</p> <p>10.2. Nadmierne zaufanie</p> <p>10.3. Efekty zwrotne</p> <p>10.4. Epidemie, zachowania stadne i zależność od innych</p> <p>10.5. Percepcja bodźców polityki finansowej</p> <p>T11. POGRANICZA EKONOMII BEHAWIORLANEJ. EKOLOGIA BEHAWIORLANA</p> <p>11.1. Zwierzęta i decyzje ekonomiczne</p> <p>11.2. Konkurencja o zasoby. Ekonomia ochrony zasobów</p> <p>11.3. Życie w grupach, kooperacja, altruizm wśród zwierząt</p> <p>11.4. Ekonomia walki. Ewolucyjnie stabilne strategie</p> <p>T12. POGRANICZA EKONOMII BEHAWIORALNEJ. NEUROEKONOMIA</p> <p>12.1. Ogólne właściwości układów sensorycznych</p> <p>12.2. Układ wzrokowy</p> <p>12.3. Układ słuchowy</p> <p>12.4. Zmysł węchu i smaku</p> <p>12.5. Neuroekonomia eksperymentalna</p> <p>ĆWICZENIA</p> <p>Ćwiczenia będą miały charakter warsztatowy, i będą dotyczyły tematyki wykładów. W ramach każdego warsztatów wykładowca</p>
---

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 ryzykownej*, 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 uwaga na współczesnym rynku*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2009
- T. Tyszka, T. Zaleśkiewicz, *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: *Potęga 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. Zaleśkiewicz, *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 Distorsions*, : *Choices, Values and Frames*, Cambridge, Massachusetts, 2000
- Experinced 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. Rablin, *Inferencje 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](mailto:przemyslaw.kulawczuk@ug.edu.pl); [pk1@post.pl](mailto:pk1@post.pl); [jacek.zaucha@ug.edu.pl](mailto:jacek.zaucha@ug.edu.pl),