

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Behavioural Economics. Psychology of Decision Making (Wykład), PG_00102448						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2025/2026				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	2	Język wykładowy	angielski				
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS	5.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	prof. dr hab. Jacek Zaucha					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	prof. dr hab. Jacek Zaucha					
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach	Praca własna studenta	RAZEM		
	Liczba godzin pracy studenta	30	0.0	0.0	30		
Cel przedmiotu	Student zapoznał się i potrafi praktycznie wykorzystać dla celów profesjonalnych modele teoretyczne i wyniki badań ekonomii behawioralnej.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONMU2_W05] ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumentcie i poszerzoną wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych	Student ma rozszerzoną wiedzę z zakresu ekonomii behawioralnej o człowieku jako producencie i konsumentcie i poszerzoną wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_K03] inspirowuje i organizuje przygotowywanie projektów ekonomiczno-społecznych, w zgodzie z ideą zrównoważonego rozwoju, potrafiąc godzić wymagania prawne, ekonomiczne, ekologiczne, polityczne i społeczne	Student inspirowuje i organizuje przygotowywanie projektów z zakresu ekonomii behawioralnej	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W14] posiada pogłębioną wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności w przedsiębiorstwach działających na rynku międzynarodowym	Student posiada pogłębioną wiedzę z zakresu ekonomii behawioralnej o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne i społeczne	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_U13] potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w nim wiodącą rolę	Student potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, w zakresie przygotowania i realizacji eksperymentów behawioralnych	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_U14] posiada pogłębioną umiejętność przygotowania specjalistycznych wystąpień ustnych, w języku polskim i języku obcym z problematyki gospodarczej i społecznej, z wykorzystaniem specjalistycznych ujęć teoretycznych, zasad gromadzenia różnych źródeł danych, ich opisu i interpretacji oraz wnioskowania na bazie literatury naukowej, potrafi przygotować i poprowadzić debatę	Student posiada pogłębioną umiejętność przygotowania specjalistycznych wystąpień ustnych, w języku angielskim z problematyki ekonomii behawioralnej	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_U07] potrafi samodzielnie proponować rozwiązania złożonego problemu gospodarczego lub społecznego, dobierać metody analizy i przeprowadzenia rozstrzygających procedur w tym zakresie	Student potrafi samodzielnie proponować rozwiązania złożonego problemu gospodarczego lub społecznego, przy wykorzystaniu metod ekonomii behawioralnej	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_U12] potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, przyjmując w nim wiodącą rolę	Student potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, w zakresie przygotowania i realizacji eksperymentów behawioralnych	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_K04] jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom	Wykorzystując wiedzę z zakresu ekonomii behawioralnej student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia,	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_K03] jest gotów do aktywnego uczestniczenia w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących profesjonalne projekty dotyczące funkcjonowania podmiotów gospodarczych w warunkach globalizacji i rozwoju procesów integracyjnych	Wykorzystując dorobek ekonomii behawioralnej student jest gotów do aktywnego uczestniczenia w projektach dotyczące funkcjonowania podmiotów gospodarczych	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONMU2_U08] potrafi samodzielnie analizować zjawiska i procesy gospodarcze i społeczne, posiada umiejętność pogłębionej teoretycznej oceny tych zjawisk, z zastosowaniem odpowiednio dobranej metody badawczej	Student potrafi samodzielnie analizować zjawiska i procesy gospodarcze i społeczne, posiada umiejętność pogłębionej teoretycznej oceny tych zjawisk, z zastosowaniem metod ekonomii behawioralnej	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_K04] jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki, umie ocenić ryzyko i zagrożenia oraz znajdować sposoby przeciwdziałania ich skutkom	Student wykorzystując dorobek i wiedzę z zakresu ekonomii behawioralnej jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki, umie ocenić ryzyko i zagrożenia oraz znajdować sposoby przeciwdziałania ich skutkom	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport

Treści przedmiotu	<p>Opis kursu:</p> <p>Moduł 1: Racjonalne podejmowanie decyzji Podejmowanie decyzji w warunkach ryzyka i niepewności, Drzewo decyzyjne Wartość oczekiwana, Oczekiwana użyteczność, Paradoks petersburski, Studia przypadków dotyczące praktycznego wykorzystania wartości oczekiwanej.</p> <p>Moduł 2: Wprowadzenie do ekonomii behawioralnej Teoria von Neumana i Morgensterna, Ograniczona racjonalność, Preferencje i motywy ekonomiczne ludzi, Rola motywów wiodących, Zredukowana racjonalność ludzkich wyborów ekonomicznych, Zredukowana racjonalność czy różne poziomy racjonalności? Ekonomia behawioralna w odniesieniu do głównego nurtu ekonomii.</p> <p>Moduł 3: System 1 i System 2 Jak podejmujemy decyzje, Decyzje automatyczne i intuicja, Wysiłek wymagany do podjęcia świadomych decyzji, efekt wyczerpania, Efekt torowania, Łatwość poznawcza, Poszukiwanie wyjaśnień - spójne historie i normy, Efekt aureoli, WYSIATI, Podstawianie pytań</p> <p>Moduł 4: Heurystyki i błędy logiczne Heurystyka afektu, Błąd małych liczb, Heurystyka dostępności, Kotwiczenie, Heurystyka reprezentatywności, Błąd regresji, Ramowanie, Nadmierna pewność siebie i niechęć do strat: - Iluzja ważności, - Błąd planowania, - Powszechne uprzedzenie optymistyczne, Błąd utopionych kosztów.</p> <p>Moduł 5: Teoria perspektywy Neutralny punkt odniesienia, - poziom adaptacji, Zasada malejącej wrażliwości w ocenie zmian bogactwa, Awersja do strat kontra poszukiwanie ryzyka, Złe kontra dobre wybory, Efekt pewności i możliwości, Nieliniowe ważenie prawdopodobieństw: na przykład funkcja Preleca, Efekt wyposażenia.</p> <p>Moduł 6: Altruizm Altruizm wzajemny, Altruizm kontra współpraca, Oddanie jako część zachowań altruistycznych, Altruizm jako inwestycja, Płeć i podejście altruistyczne.</p> <p>Moduł 7: Eksperymenty i praktyka Projektowanie eksperymentu behawioralnego, Omówienie i dopracowanie koncepcji eksperymentu, Przeprowadzenie eksperymentu, Prezentacja wyników badań eksperymentów studenta i ich omówienie, Warsztat na temat finansów publicznych behawioralnych - dyskusja na temat wyników eksperymentów studenta. Przygotowanie eksperymentów będzie omawiane ze studentami również w godzinach dyżuru</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe	brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Eksperyment	51.0%	20.0%
	Uczestnictwo w zajęciach w sposób zaangażowany i czynny	51.0%	80.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<ul style="list-style-type: none"> • DAN ARIELY, Predictably Irrational. Harper Collins Publishers 2008 • DANIEL KAHNEMAN, Thinking fast and slow. Macmillan 2001 	
	Uzupełniająca lista lektur	DAN ARIELY, The upside of irrationality, Harper Collins Publishers, 2010	
	Adresy eZasobów		

<p>Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania</p>	<p>Podaj praktyczny przykład, w jaki sposób wykorzystasz w codziennych relacjach ekonomicznych (wciel się w rolę menedżera dużego supermarketu, dyrektora generalnego dużej firmy lub szefa agencji marketingowej lub premiera swojego rządu) wiedzę na temat:</p> <p>Wyczerpania ego, Efektu primingu, Łatwości poznawczej Skłonności do tworzenia spójnych historii (skłonność do wiary) Efektu halo WYSIATI Zastępowania pytań</p> <p>Jesli potrzebujesz przedyskutować twoje pomysły zapraszam na konsultacje.</p>
<p>Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu</p>	<p>Nie dotyczy</p>

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.