

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Ekonomia behawioralna (Ćw. audytoryjne), PG_00170186						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	1		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	2		Liczba punktów ECTS		1.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Przemysław Kulawczuk				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr hab. Przemysław Kulawczuk				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	0.0	0.0	0.0	15
	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	15		10.0		0.0	25
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest poznanie przez studenta behawioralnej perspektywy ekonomii oraz zapoznanie go z wybranymi możliwościami zastosowania tej dziedziny w praktyce biznesu międzynarodowego.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_U02] potrafi dokonywać obserwacji, oceniać i krytycznie analizować przyczyny oraz przebieg procesów i zjawisk zachodzących w gospodarce otwartej, potrafi formułować własne opinie na ten temat, interpretować niezbędne w tym zakresie dane statystyczne oraz wskaźniki ekonomiczne, a także prognozować procesy i zjawiska gospodarcze z wykorzystaniem zaawansowanych metod i narzędzi stosowanych w naukach ekonomicznych	potrafi dokonywać obserwacji, oceniać i krytycznie analizować przyczyny oraz przebieg procesów i zjawisk zachodzących w gospodarce otwartej i poszukiwać narzędzi rozwiązań problemów decyzyjnych, korzystając z ekonomii behawioralnej	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[MSGMU2_K01] jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy z zakresu ekonomii w procesie identyfikacji i rozwiązywania problemów w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z ich samodzielnym rozwiązaniem	jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy z zakresu ekonomii behawioralnej w procesie identyfikacji i rozwiązywania problemów w obszarze biznesu międzynarodowego	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[MSGMU2_K07] jest gotów do przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej i społecznej odpowiedzialności biznesu, uwzględnia zmieniające się potrzeby społeczne, szanuje różnorodność poglądów i kultur, jest profesjonalny i lojalny wobec pracodawcy	jest gotów do przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej i społecznej odpowiedzialności biznesu w rozwiązywaniu problemów decyzyjnych	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W02] zna zaawansowaną terminologię z zakresu ekonomii międzynarodowej, międzynarodowych stosunków ekonomicznych oraz dyscyplin komplementarnych	zna zaawansowaną terminologię z zakresu ekonomii behawioralnej	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[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	posiada pogłębioną wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności w zakresie wykorzystania efektów ekonomii behawioralnej	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_U09] potrafi innowacyjnie rozwiązywać zadania z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych i funkcjonowania podmiotów gospodarczych na rynku międzynarodowym, przystosowując istniejące lub opracowując nowe metody i narzędzia	potrafi innowacyjnie rozwiązywać zadania i problemy decyzyjne z zakresu biznesu międzynarodowego, wykorzystując narzędzia ekonomii behawioralnej	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W09] dysponuje pogłębioną wiedzą dotyczącą wybranych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, rozumie uwarunkowania, zasady i konsekwencje decyzji podejmowanych w jego strukturach mające na celu rozwój oraz zależności zachodzące między przedsiębiorstwami na rynku międzynarodowym	dysponuje pogłębioną wiedzą dotyczącą wybranych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, rozumie uwarunkowania, zasady i konsekwencje decyzji, zwłaszcza aspektów behawioralnych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_U01] potrafi twórczo interpretować i wyjaśniać złożone i nietypowe zjawiska ekonomiczne oraz relacje występujące między nimi, korzystając z posiadanej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i międzynarodowych stosunków gospodarczych	potrafi twórczo interpretować i wyjaśniać złożone i nietypowe zjawiska ekonomiczne oraz relacje występujące między nimi, korzystając z posiadanej wiedzy z zakresu ekonomii behawioralnej	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W01] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii, jej miejsca w systemie nauk, relacji z innymi naukami i dziedzinami wiedzy	ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę z zakresu ekonomii behawioralnej oraz relacji z innymi naukami i dziedzinami wiedzy	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W03] zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym	zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym zwłaszcza w zakresie aspektów behawioralnych	[SW2] 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	posiada pogłębioną wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności w zakresie wykorzystania efektów ekonomii behawioralnej	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
Treści przedmiotu	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.		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Wymagania wstępne Nie występują		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Aktywność na zajęciach 50% Jakość prezentacji grupowej 50%	51.0%	100.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	
		A. Smith, Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów, Warszawa A. Wakar, Morfologia bodźców ekonomicznych, PWE, Warszawa 1960 B. Dzik, T. Tyszką, Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych, w: Psychologia ekonomiczna, red. T. Tyszką, 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. Tyszką, 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: Potęga irracjonalności, Wyd. Dolnośląskie 2009 P. Kulawczuk, Ekonomiczna inżynieria behawioralna, Wyd. UG, Gdańsk 2021 M. Szczepaniec. P. Kulawczuk, T. Jurkiewicz, Finanse behawioralne małych i średnich przedsiębiorstw, Wyd. UG, Gdańsk 2020

	Uzupełniająca lista lektur	P. Kulawczuk, Motywy ekonomiczne ludzi..., w: Wybrane problemy integracji europejskiej, Wyd. UG, Sopot 2009 P. Banbula: 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 Massachussets, 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, Massachussets, 2000 D. Kahneman, A. Tversky, Choices, Values and Frames, w: Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachussets, 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, Massachussets, 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, Massachussets, 2000 Experienced utility and objective happiness, w: Choices, Values and Frames, Cambridge University Press, red. D. Kahneman A. Tversky, Cambridge, Massachussets, 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. Madras, Information projection: Models and Applications, working paper 2009, LSE M. Aluchna, M. Kahneman D., Tversky A. (1979) "Prospect Theory: An
--	----------------------------	--

		Analysis of Decision under Risk", Econometrica, XLVII (1979), 263-291
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
	Test w zakresie motywów behawioralnych	
	Ćwiczenie w zakresie kwalifikowania sytuacji decyzyjnych	
	Projektowanie symulacji behawioralnych	
	Rodzaje interwencji behawioralnych	
	Wykorzystanie inżynierii behawioralnej do kształtowania rzeczywistości ekonomicznej i biznesowej	
	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.