

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Ekonomia behawioralna (Wykład), PG_00170187						
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		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		egzamin		
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	15.0	0.0	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		12.0		23.0	50
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	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[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	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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/ dyskusja [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGMU2_W02] zna zaawansowaną terminologię z zakresu ekonomii międzynarodowej, międzynarodowych stosunków ekonomicznych oraz dyscyplin komplementarnych	zna zaawansowaną terminologię z zakresu ekonomii behawioralnej	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[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	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[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	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[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	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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 umiejętność przygotowania specjalistycznych wystąpień ustnych, w języku polskim i języku obcym z ekonomii behawioralnej	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja

Treści przedmiotu	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 NIEPEWNOSCI 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 NIEPEWNOSCI 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 8.1. Wybór międzyokresowy - podejście behawioralne 8.2. Hiperboliczne dyskontowanie 8.3. 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 BODZCÓW 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. Zwierzęta i decyzje ekonomiczne 11.2. Konkurencja o zasoby. Ekonomia ochrony zasobów 11.3. Życie w grupach, kooperacja, altruizm wśród zwierząt 11.4. Ekonomia 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
-------------------	--

Wymagania wstępne i dodatkowe	Wymagania wstępne Nie występują		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	60% Test 40% aktywność na wykładzie	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. 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 uwaga 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: 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. Tyszką, 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 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, Massachussets, 2000
-----------------------------------	---

		M. Rabin, Inference by Believers in the Law of Small Numbers, Quarterly Journal of Economics, 117 (3), 2002, R. Shiller, Rynekowy 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, Massachussets, 2000 R. Shiller, Irrational Exuberance, Princeton University Press, Princeton 2005 R. Thaler, Mental accounting matters, w: w: Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachussets, 2000
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Metody eksperymentalne Symulacje behawioralne Testowanie efektów behawioralnych Strategie behawioralne w biznesie Interwencje behawioralne	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.