Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Ekonomia behawioralna , PG_00199474		
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2026/2027
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni
Rok studiów	1	Język wykładowy	polski
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS	3.0
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	15.0	0.0	30.0	0.0	60
	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	60	0.0	15.0	75

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_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 [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	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [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, ponadto student potrafi wykonać zadanie projektowe dotyczące eksperymentu behawioralnego lub testu konsumenckiego wykorzystującego oddziaływania behawioralne, którego postępy omawia podczas bloków projektowych (konsultacji)	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [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 [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[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 [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGMU2_W09] dysponuje 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, potrafi wskazać wątpliwości podczas konsultacji	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[MSGMU2_W02] w pogłębionym stopniu zna i rozumie teoretyczne podstawy ekonomii międzynarodowej, międzynarodowych stosunków ekonomicznych oraz dyscyplin komplementarnych	zna zaawansowaną terminologię z zakresu ekonomii behawioralnej	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[MSGMU2_K01] wykazuje gotowość 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	[SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
[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	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
[MSGMU2_K07] wykazuje gotowość 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 [SK4] 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/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport

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 (endowement 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 MIEDZYOKRESOWY 8.1. Wybór międzyokresowy - podejście behawioralne 8.2. Hiperboliczne dyskontowanie 8.3. Czynnik 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. 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

Wymagania wstępne i dodatkowe	Wymagania wstępne Nie występują	
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy / Składowa oceny końcowej
	30% jakość zadania projektowego, 30% aktywność na zajęciach, 40% test końcowy, ocena końcowa jest średnią ważoną ocen elementów	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 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 zarzadzania 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. 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 odroczonych wypłat, "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. Hershley, J. Meszaros, H. Kunreuther, Framing, Probability Distorshions, : Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachussets, 2000 Experinced 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. ODonoghue, 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, Massachussets, 2000

		M. Rabin, Inference by Believers in the law of Small Numbers, Quarterly Journal of Economics, 117 (3) 2002 M. Gmehner, 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, 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	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Techniki projektowe obejmujące: Metody eksperymentalne Symulacje behawioralne Testowanie efektów behawioralnych Strategie behawioralne w biznesie Interwencje behawioralne Behawioralne testy konsumenckie Prace projektowe w małych grupach	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.