

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Ekonomia behawioralna - zagadnienia praktyczne (Ćw. audytoryjne), PG_00052422						
Kierunek studiów	Biznes chemiczny (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027		
Poziom kształcenia	I stopnia - inżynierskie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS			1.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		prof. dr hab. Jacek Zaucha				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
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		2.0		8.0	25
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy z zakresu podstaw ekonomii behawioralnej oraz rozwój umiejętności decyzyjnych niezbędnych w prowadzeniu firmy z branży chemicznej, farmaceutycznej lub biotechnologii						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[BCHINŻ_K02] Pracuje indywidualnie wykazując inicjatywę i samodzielność w działaniach oraz efektywnie współdziała w zespole, pełniąc w nim różne role.	Pracuje indywidualnie wykazując inicjatywę i samodzielność w działaniach z zakresu ekonomii behawioralnej oraz efektywnie współdziała w zespole, pełniąc w nim różne role.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[BCHINŻ_U12] Potrafi brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów ekonomicznych i dobierać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać.	Student potrafi brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów ekonomicznych i dobierać metody oraz instrumenty z arsenału ekonomii behawioralnej pozwalające racjonalnie je rozstrzygać.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU5] realizacja zadania problemowego [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[BCHINŻ_U11] Wykorzystuje zdobytą wiedzę ekonomiczną w samodzielnym podejmowaniu działalności gospodarczej i rozstrzygania dylematów pracy zawodowej.	Student wykorzystuje zdobytą wiedzę z ekonomii behawioralnej w samodzielnym podejmowaniu działalności gospodarczej i rozstrzygania dylematów pracy zawodowej.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU5] realizacja zadania problemowego [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[BCHINŻ_W12] Ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury ekonomiczne w biznesie chemicznym oraz ma wiedzę o zasadach i motywach działania człowieka w tych strukturach.	Student ma wiedzę z ekonomii behawioralnej o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury ekonomiczne w biznesie chemicznym oraz ma wiedzę o zasadach i motywach działania człowieka w tych strukturach.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW5] realizacja zadania problemowego
	[BCHINŻ_W01] Opisuje w zaawansowanym stopniu relacje między ekonomią i funkcjonowaniem przemysłu chemicznego.	Student opisuje w zaawansowanym stopniu relacje między ekonomią behawioralną i funkcjonowaniem przedsiębiorstwa chemicznego.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW5] realizacja zadania problemowego
	[BCHINŻ_K03] Samodzielnie ustala lub realizuje ustalony plan działania określając priorytety służące jego realizacji.	Student samodzielnie ustala lub realizuje ustalony plan działania określając priorytety służące jego realizacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[BCHINŻ_U09] Wykorzystując nabytą wiedzę, umiejętności oraz różnorodne źródła informacji naukowej samodzielnie przygotowuje prace pisemne oraz wystąpienia ustne.	Student wykorzystując nabytą wiedzę, umiejętności oraz różnorodne źródła informacji naukowej samodzielnie przygotowuje prace pisemne oraz wystąpienia ustne dotyczące wykorzystania ekonomii behawioralnej do prowadzenia biznesu chemicznego.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU5] realizacja zadania problemowego [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

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 RACJONALNOSC 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 PRZESWIADCZENIA 6.1. Prawo małych liczb 6.2. Błąd projekcji 6.3. Projekcja informacji 6.4. Ograniczona uwaga
-------------------	---

	6.5. Inne niestandardowe przeświadczenia T7. FRAMING I PSYCHICZNE RACHOWANIE 7.1. Efekty framingowe 7.2. Psychiczne rachowanie (mental accounting) 7.3. Zasada zakotwiczenia		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Skończony kurs przedmiotu Ekonomia i przedsiębiorczość		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	prezentacja wyników projektu grupowego	51.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Kahneman D. Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym, Media Rodzina, 2012 Ariely D. Potęga irracjonalności. Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2009	
	Uzupełniająca lista lektur	Akerlof G., R. Shiller, Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism, Princeton University Press, Princeton 2009 Behawioralne determinanty finansowania przedsiębiorczości Wyd FR UG Gdańsk 2010 red.: P. Kulawczuk i A. Poszewiecki Gdańsk 2004. Dzik B., T. Tyszką: Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych, w: Psychologia ekonomiczna, red. T. Tyszką, GWP, Frank R.H.: Mikroekonomia jakiej jeszcze nie było, GWP Gdańsk 2004, s. 88-90 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 Loewenstein G., T. ODonoghue, M. Rabin, Projection Bias in Predicting Future Preferences, Quarterly Journal of Economics, 118 (4) 1209-1248 Pindelski, P. Płoszajski, Strategie zarządzania uwaga na współczesnym rynku, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2009 Sokołowska J.: Ryzyko: wyzwanie czy zagrożenie. Psychologiczne modele oceny i akceptacji ryzyka, IP PAN, Warszawa 2000 Sokołowska J., Psychologia decyzji rynkowych. Ocena prawdopodobieństwa i modele wyboru w sytuacji ryzykowej, Warszawa 2005 Tyszką T., T. Zaleśkiewicz, Racjonalność decyzji. Pewność i ryzyko, PWE, Warszawa 2001 Zweig J., Twój mózg. Twoje pieniądze. Warszawa 2009	
	Adresy eZasobów		

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	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 z zakresu ekonomii behawioralnej dyskusji grupowych i prezentacji zarówno indywidualnych jak i grupowych. Praca grupowa w trakcie zajęć (5-6 osób) polegająca na wykorzystaniu dorobku ekonomii behawioralnej (omawianych heurystyk) do podjęcia istotnych decyzji sprzedażowych wybranej firmy z branży chemicznej, farmaceutycznej lub biotechnologii.
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.