

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						
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_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
	[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 [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[MSGMU2_K01] wykazuje gotowość do uznawania znaczenia wiedzy z zakresu ekonomii w procesie identyfikacji i rozwiązywania problemów w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz zasięgnięcia 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 [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	[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/diskusja
	[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	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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/diskusja [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	<p>T1. PREFERENCJE I MOTYWY EKONOMICZNE LUDZI</p> <p>1.1. Klasyczna, mikroekonomiczna (mainstreamowa) i makroekonomiczna teorie preferencji 1.2. Behawioralna konstrukcja preferencji 1.3. Teorie motywacji a kluczowe motywy ekonomiczne ludzi</p> <p>T2. OGRANICZONA RACJONALNOŚĆ WYBORU EKONOMICZNEGO</p> <p>2.1. Ograniczona racjonalność wyboru ekonomicznego 2.2. Modele ograniczonej racjonalności</p> <p>T3. PODEJMOWANIE DECYZJI W WARUNKACH NIEPEWNOSCI I RYZYKA I</p> <p>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</p> <p>T4. PODEJMOWANIE DECYZJI W WARUNKACH NIEPEWNOSCI I RYZYKA II</p> <p>4.1. Dysonans poznawczy 4.2. Wsteczne myślenie 4.3. Efekt utopionych kosztów 4.4. Inne specyficzne zachowania</p> <p>T5. TEORIA OCENY PRZYSZŁYCH SZANS (PERSPEKTYWY)</p> <p>5.1. Teoria perspektywy - podejście oryginalne 5.2. Teoria perspektywy - podejście zbiorcze</p> <p>T6. NIESTANDARDOWE PRZEŚWIADCZENIA</p> <p>6.1. Prawo małych liczb 6.2. Błąd projekcji 6.3. Projekcja informacji 6.4. Ograniczona uwaga 6.5. Inne niestandardowe przeświadczenia</p> <p>T7. FAIR PLAY I ALTRUIZM</p> <p>7.1. Altruizm, wzajemność i Fair Play 7.2. Fair Play i preferencje społeczne. Awersja do nierówności</p> <p>T8. WYBÓR MIĘDZYOKRESOWY</p> <p>8.1. Wybór międzyokresowy - podejście behawioralne 8.2. Hiperboliczne dyskontowanie 8.3. Czynniki czasu w zmienności zachowań ludzkich</p> <p>T9. FRAMING I PSYCHICZNE RACHOWANIE 9.1. Efekty framingowe 9.2. Psychiczne rachowanie (mental accounting) 9.3. Zasada zakotwiczenia</p> <p>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</p> <p>T11. POGRANICZA EKONOMII BEHAWIORLANEJ. EKOLOGIA BEHAWIORLANA</p> <p>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</p> <p>T12. POGRANICZA EKONOMII BEHAWIORALNEJ. NEUROEKONOMIA</p> <p>12.1. Ogólne właściwości układów sensorycznych 12.2. Układ wzrokowy 12.3. Układ słuchowy 12.4. Zmysł węchu i smaku 12.5. Neuroekonomia eksperymentalna</p>
-------------------	--

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	<p>Podstawowa lista lektur</p> <p>A. Smith, Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów, Warszawa</p> <p>A. Wakar, Morfologia bodźców ekonomicznych, PWE, Warszawa 1960</p> <p>B. Dzik, T. Tyszka: Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych, w: Psychologia ekonomiczna, red. T. Tyszka, GWP, Gdańsk 2004.</p> <p>J. Sokołowska, Psychologia decyzji rynkowych. Ocena prawdopodobieństwa i modele wyboru w sytuacji ryzykowej, Warszawa 2005</p> <p>J. Sokołowska: Ryzyko: wyzwanie czy zagrożenie. Psychologiczne modele oceny i akceptacji ryzyka, IP PAN, Warszawa 2000</p> <p>R.H. Frank: Mikroekonomia jakiej jeszcze nie było, GWP Gdańsk 2004, s. 88-90</p> <p>Pindelski, P. Płoszajski, Strategie zarządzania uwaga na współczesnym rynku, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2009</p> <p>T. Tyszka, T. Zaleskiewicz, Racjonalność decyzji. Pewność i ryzyko, PWE, Warszawa 2001</p> <p>Behawioralne determinanty finansowania przedsiębiorczości Wyd. FR UG, Gdańsk 2010 red.: P. Kulawczuk i A. Poszewiecki</p> <p>J. Zweig, Twój mózg. Twoje pieniądze. Warszawa 2009</p> <p>D. Ariely: Potęga irracjonalności, Wyd. Dolnośląskie 2009</p> <p>P. Kulawczuk, Ekonomiczna inżynieria behawioralna, Wyd. UG, Gdańsk 2021</p> <p>M. Szczepaniec. P. Kulawczuk, T. Jurkiewicz, Finanse behawioralne małych i średnich przedsiębiorstw, Wyd. UG, Gdańsk 2020</p>		

<p>Uzupełniająca lista lektur</p>	<p>P. Kulawczuk, Motywy ekonomiczne ludzi...; w: Wybrane problemy integracji europejskiej, Wyd. UG, Sopot 2009</p> <p>P. Banbuła: Oszczędności i wybór międzyokresowy - podejście behawioralne, Materiały i Studia, NBP, Warszawa 2006, s. 19-42</p> <p>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</p> <p>Z. Sekuła, Motywowanie do pracy. Teorie i instrumenty, PWE, Warszawa 2008</p> <p>B. Sadowski, Biologiczne mechanizmy zachowania się ludzi i zwierząt, WN PWN, Warszawa 2007</p> <p>J. Krebs, N. Davies, Wprowadzenie do ekologii behawioralnej, WN PWN, Warszawa 2001</p> <p>A. Rubinstein, Modelling bounded rationality, MIT Press, Cambridge Massachussets, London, England 1998, http://arielrubinstein.tau.ac.il/book-br.html , (dla zainteresowanych)</p> <p>D. Kahneman, A. Tversky, Rational Choice and the Framing of decisions, w: Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachussets, 2000</p> <p>D. Kahneman, A. Tversky, Choices, Values and Frames, w: Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachussets, 2000</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>G. Akerlof, R. Shiller, Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism, Princeton University Press, Princeton 2009</p> <p>G. Loewenstein, T. ODonoghue, M. Rabin, Projection Bias in Predicting Future Preferences, Quarterly Journal of Economics, 118 (4) 1209-1248</p> <p>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</p> <p>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</p>
-----------------------------------	---

		<p>M. Rabin, Inferences by Believers in the Law of Small Numbers, Quarterly Journal of Economics, 117 (3), 2002, Cambridge University Press, Warszawa 2009</p> <p>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</p> <p>R. Shiller, Irrational Exuberance, Princeton University Press, Princeton 2005 R. Thaler, Mental accounting matters, w: w: Choices, Values and Frames, Cambridge, Massachussets, 2000</p>
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Metody eksperymentalne</p> <p>Symulacje behawioralne</p> <p>Testowanie efektów behawioralnych</p> <p>Strategie behawioralne w biznesie</p> <p>Interwencje behawioralne</p>	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.