

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Behavioural economics. Psychology of decision making, PG_00202453						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O), International Business (O), Logistics and Mobility (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		angielski		
Semestr studiów	4		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
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	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30
	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	30		0.0		95.0	125
Cel przedmiotu	Student zapoznał się i potrafi praktycznie wykorzystać dla celów profesjonalnych modele teoretyczne i wyniki badań ekonomii behawioralnej						

Efekty uczenia się przedmiotu	Effekt kierunkowy	Effekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONL3_W05] ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym strukturę społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach, zna dobrze motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka	dzięki znajomości ekonomii behawioralnej ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym strukturę społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach, zna dobrze motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[EKONMU2_W05] ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumencie i poszerzoną wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych	dzięki znajomości ekonomii behawioralnej ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumencie i poszerzoną wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[MSG3_W01] ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii i jej miejsca w systemie nauk, w tym w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych	ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii behawioralnej i jej miejsca w systemie nauk, w tym w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[IBMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę z dyscypliny ekonomia i finanse; rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii biznesu międzynarodowego	dzięki znajomości ekonomii behawioralnej ma pogłębioną wiedzę z dyscypliny ekonomia i finanse; rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii biznesu międzynarodowego	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[EKONL3_W01] ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, zna rolę nauk ekonomicznych w tym systemie i posługuje się uniwersalną terminologią ekonomiczną	ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych, w szczególności ekonomii behawioralnej, jej miejscu w systemie nauk, zna rolę ekonomii behawioralnej w tym systemie i posługuje się uniwersalną terminologią z tej dziedziny	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[IBL3_W08] zna i rozumie zasady podejmowania decyzji gospodarczych przez jednostki działające w strukturach społecznych i biznesowych	dzięki wiedzy odnośnie ekonomii behawioralnej ma pogłębioną wiedzę odnośnie zasad i sposobów podejmowania decyzji gospodarczych przez jednostki działające w strukturach społecznych i biznesowych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[LMMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii logistyki i mobilności	ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych w szczególności ekonomii behawioralnej, jej miejscu w systemie nauk, i znaczenia dla współczesnych nurtów teorii logistyki i mobilności	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] 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 nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii behawioralnej, jej miejsca w systemie nauk, relacji z innymi naukami i dziedzinami wiedzy	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[MSG3_W09] ma wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności przedsiębiorstwach lub prowadzącej indywidualną działalność gospodarczą	dzięki znajomości ekonomii behawioralnej ma wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności przedsiębiorstwach lub prowadzącej indywidualną działalność gospodarczą	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport

Treści przedmiotu	Opis kursu: Moduł 1: Racjonalne podejmowanie decyzji Podejmowanie decyzji w warunkach ryzyka i niepewności, Drzewo decyzyjne Wartość oczekiwana, Oczekiwana użyteczność, Paradoks petersburski, Studia przypadków dotyczące praktycznego wykorzystania wartości oczekiwanej. Moduł 2: Wprowadzenie do ekonomii behawioralnej Teoria von Neumana i Morgensterna, Ograniczona racjonalność, Preferencje i motywy ekonomiczne ludzi, Rola motywów wiodących, Zredukowana racjonalność ludzkich wyborów ekonomicznych, Zredukowana racjonalność czy różne poziomy racjonalności? Ekonomia behawioralna w odniesieniu do głównego nurtu ekonomii. Moduł 3: System 1 i System 2 Jak podejmujemy decyzje, Decyzje automatyczne i intuicja, Wysiłek wymagany do podjęcia świadomych decyzji, efekt wyczerpania, Efekt torowania, Łatwość poznawcza, Poszukiwanie wyjaśnień - spójne historie i normy, Efekt aureoli, WYSIATI, Podstawianie pytań Moduł 4: Heurystyki i błędy logiczne Heurystyka afektu, Błąd małych liczb, Heurystyka dostępności, Kotwiczenie, Heurystyka reprezentatywności, Błąd regresji, Ramowanie, Nadmierna pewność siebie i niechęć do strat: - Iluzja ważności, - Błąd planowania, - Powszechne uprzedzenie optymistyczne, Błąd utopionych kosztów. Moduł 5: Teoria perspektywy Neutralny punkt odniesienia, - poziom adaptacji, Zasada malejącej wrażliwości w ocenie zmian bogactwa, Awersja do strat kontra poszukiwanie ryzyka, Złe kontra dobre wybory, Efekt pewności i możliwości, Nieliniowe ważenie prawdopodobieństw: na przykład funkcja Preleca, Efekt wyposażenia. Moduł 6: Altruizm Altruizm wzajemny, Altruizm kontra współpraca, Oddanie jako część zachowań altruistycznych, Altruizm jako inwestycja, Płeć i podejście altruistyczne. Moduł 7: Eksperymenty i praktyka Projektowanie eksperymentu behawioralnego, Omówienie i dopracowanie koncepcji eksperymentu, Przeprowadzenie eksperymentu, Prezentacja wyników badań eksperymentów studenta i ich omówienie, Warsztat na temat finansów publicznych behawioralnych - dyskusja na temat wyników eksperymentów studenta. Przygotowanie eksperymentów będzie omawiane ze studentami również w godzinach dyżuru		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Eksperyment behawioralny	51.0%	20.0%
	Aktywność na zajęciach	51.0%	80.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur - DAN ARIELY, Predictably Irrational. Harper Collins Publishers 2008 - DANIEL KAHNEMAN, Thinking fast and slow. Macmillan 2001		

	Uzupełniająca lista lektur	Uzupełniająca lista lektur DAN ARIELY, The upside of irrationality, Harper Collins Publishers, 2010
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Podaj praktyczny przykład, w jaki sposób wykorzystasz w codziennych relacjach ekonomicznych (wciel się w rolę menedżera dużego supermarketu, dyrektora generalnego dużej firmy lub szefa agencji marketingowej lub premiera swojego rządu) wiedzę na temat: Wyczerpania ego, Efektu primingu, Łatwości poznawczej Skłonności do tworzenia spójnych historii (skłonność do wiary) Efektu halo WYSIATI Zastępowania pytań Jesli potrzebujesz przedyskutować twoje pomysły zapraszam na konsultacje.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.