

MODULBESCHREIBUNG FÜR MODULE MIT NUR EINEM KURS

MODULBEZEICHNUNG	Psychology & Behavioral Economics
Code	05010003.EN/18
Fachbereich(e)	Angewandte Psychologie
Studiengang /-gänge	Angewandte Psychologie
Vertiefungsrichtung(en)	Wirtschaftspsychologie
Art des Studiengangs	Bachelor
Studienniveau (Erklärung am Ende)	<input type="checkbox"/> Basic <input checked="" type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised
Typus (Erklärung am Ende)	<input checked="" type="checkbox"/> Pflichtmodul <input type="checkbox"/> Wahlpflicht <input type="checkbox"/> Wahlmodul
ECTS-Credits	6
Kontaktlektionen¹	36 h
Gesamtarbeitsaufwand in Stunden (Kontaktstudium, begleitetes und individuelles Selbststudium)	180 Stunden (36 h Kontaktstudium, 63 h Unterrichtsvor- und -nachbereitung (flipped classroom), 40 h Leistungsnachweis Gruppenarbeit, 40 h Prüfungsvorbereitung, 1 h schriftliche Prüfung)
Verantwortliche Ansprechperson	Prof. Dr. Anne Herrmann
Telefon/E-Mail	T +41 62 957 27 46 anne.herrmann@fhnw.ch
Lernziele/Kompetenzen	<p>Fachkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Studierenden können zentrale Konzepte und Modelle der Behavioral Economics erklären und deren Unterschiede im Vergleich zu klassischen ökonomischen Theorien erläutern. ▪ Die Studierenden eignen sich grundlegendes Wissen an, um wirtschaftliches Verhalten anhand von zentralen Ansätzen aus der Behavioral Economics zu erklären. ▪ Die Studierenden stellen einen Bezug her zwischen den Konzepten und Modellen der Behavioral Economics und ihrem bereits erworbenen psychologischen Wissen, insbesondere aus der Allgemeinen Psychologie und der Sozialpsychologie.

¹ Total der Einzellektionen

Lernziele/Kompetenzen	<p>Methodenkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Studierenden erkennen verhaltensbeeinflussende Massnahmen in verschiedenen Lebensbereichen (z. B. Werbung, Preisgestaltung, öffentlicher Raum, politische Richtlinien) anhand ihrer Kenntnisse der Behavioral Economics. ▪ Basierend auf ihrem erworbenen Verständnis der Behavioral Economics, sind die Studierenden in der Lage, Massnahmen zur Entscheidungs- und Verhaltensbeeinflussung in verschiedenen Anwendungsgebieten zu entwickeln. <p>Selbstkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Studierenden können die in der Vorlesung behandelten Themen selbstständig vertiefen und für andere verständlich aufbereiten. ▪ Die Studierenden nutzen Literaturrecherchen, um Fragen zur Thematik selbstständig zu beantworten. ▪ Die Studierenden reflektieren ihre Entscheidungen und ihr Verhalten vor dem Hintergrund des Erlernten und können, wo nötig, Veränderungen bewirken.
Lerninhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Concepts and models of behavioral economics ▪ Heuristics and biases ▪ Decision-making: dual process theory ▪ Temptation and self-control (hyperbolic discounting, projection bias, procrastination) ▪ Social preferences (altruism, fairness and reziprocität) ▪ Choice Architecture
Lehr- und Lernmethoden	<p>Flipped classroom (video lectures before class; discussions, questions and exercises during the lectures)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Recorded input lectures in video format ▪ Group assignment ▪ Exercises and discussions ▪ Self-study
Unterrichtssprache	Englisch
Leistungsnachweis	<p>Group assignment (40% of final grade) Oral exam (60% of final grade)</p>

Notenskala	6er Skala. 6 = beste Note
Bibliographie	<p>Angner, E. (2012). A course in behavioral economics. New York: Palgrave Macmillan.</p> <p>Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. Proceedings of the National Academy of Sciences, 96(19), 10575-10577.</p> <p>Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (Eds.). (2011). Advances in behavioral economics. Princeton: Princeton University Press.</p> <p>Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D., Metcalfe, R., & Vlaev, I. (2012). Influencing behaviour: The mindspace way. Journal of Economic Psychology, 33(1), 264-277.</p> <p>Just, D. R. (2014). Introduction to behavioral economics. Hoboken: Wiley Global Education.</p> <p>Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. American economic review, 93(5), 1449-1475.</p> <p>Thaler, R.H., Sunstein, C.R., & Balz, J.P. (2010). Choice Architecture. Available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1583509.</p>
Erforderliche Vorkenntnisse: Modul(e) – Kurs(e)	Ab dem 5. Semester
Anschlussmodul(e) /-kurs(e)	
Schnittstellen zu anderen Modulen und Kursen	Sozialpsychologie, Allgemeine Psychologie, Psychology of Economic Decision-Making
Bemerkungen	

LEGENDE

*Level *Studienniveau	<p>B Basic level (Modul zur Einführung in das Basiswissen eines Gebiets)</p> <p>I Intermediate level (Modul zur Vertiefung der Basiskenntnisse)</p> <p>A Advanced level (Modul zur Förderung und Verstärkung der Fachkompetenz)</p> <p>S Specialised level (Modul zum Aufbau von Kenntnissen und Erfahrungen in einem Spezialgebiet)</p>
*Type * Typus	<p>C Core course/Pflichtmodule (Kerngebiet eines Studienprogramms)</p> <p>R Related course/Wahlpflichtmodule (Unterstützung des Kerngebiets mit Vermittlung von Vor- oder Zusatzkenntnissen)</p> <p>M Minor course/Wahlmodule (Ergänzungskurs/-modul)</p>

20.07.21/ah