

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 und -präsentation, 40 h Prüfungsvorbereitung, 1 h schriftliche Prüfung)
Verantwortliche Ansprechperson	Prof. Dr. Anne Herrmann; Dr. Annalisa Stefanelli
Telefon/E-Mail	T +41 62 957 27 46 anne.herrmann@fhnw.ch
Lernziele/Kompetenzen	Fachkompetenz <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 reciprocity) ▪ 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> <p>PLEASE NOTE: To pass this module, you are required to present the results of your group work on Friday, 12th January 2024. If you are signing up for this class, be aware that you must be available on that day to present with your group.</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>