Modulbeschreibung Master of Science Angewandte Psychologie

Course title	**Advanced Economic Decison Making**
Code	030101.EN/19
Degree course	MSc Angewandte Psychologie ☐ Studienrichtung Arbeits-, Organisations- & Personalpsychologie X Studienrichtung Wirtschaftspsychologie ☐ Bachelor x Master
Module group	3. Vertiefung Wirtschaftspsychologie
Module typus (see explanation at the end of this document)	X **Pflichtmodul / Core** ☐ **Wahlpflicht / Required elective**
Level of study (see explanation at the end of this document)	☐ **Basic** ☐ **Intermediate** X **Advanced** ☐**Specialised**
ECTS-Credits	3

	Total	*Contact hours*	*Guided self-study*	*Individual self-study*
Time investment	90	24 Lecture classes = 18 Hours		12 h Reading, 60 h, Preparation case studies, Presentation and home work

Cycle	Every year in autumn
Lecturer	Prof. Dr. Jörg Rieskamp
Contact	Joerg.rieskamp@fhnw.ch

Learning outcome/skills*	**Content Expertise** - Students acquire knowledge of essential principles of prescriptive and descriptive decision theory - **Methodological Expertise** - Students will be able to analyze standard real-life cases and develop solution to the problems - Students will be able to transform data for statistical analysis **Personal Competence** - Students will be able to elaborate the theoretical foundations of the practical cases - Students learn how to generalize their knowledge from a specific case to various situations **Social Competence** - Students will be able to present their solution to an audience - Students will be able to discuss the appropriateness of statistical tests for testing specific hypotheses
Learning content	- Descriptive and prescriptive decision theories - Decision trees - Expected value and expected utility maximization - Communication of uncertainty and risk - Communication strategies - Financial markets and application of prospect theory - Bayesian probability updating - Independence of information updating - Personal selection task - Fairness and justice - The fairness-effort wage hypothesis
Teaching and learning methods	- Short introductory lectures - case-based teaching, students develop skills in analytical thinking and reflective judgment by reading and discussing complex, real-life scenarios - Presentation of case study solutions
Language of instruction	English / German
Assessment and grading scale	- Report for 5 case studies, Pass/Fail - Solution for 4 case studies, Grade, 100% Total grade (individual) - Presentations in the group: Pass/Fail x 6er Skala ☐ 2er Skala (pass / fail)

Bibliography	- Cartwrigth, E., (2018). *Behavioral Economics*. 3rd ed. London: Routledge. - Wilkinson, N., & Klaes, M. (2018). *An Introduction to Behavioral Economics*. London: Macmillan International Higher Education.
Pre-requisite module(s)	Introduction to Economic and Consumer Psychology Psychology of Economic Decision-Making Financial Psychology
Distinction to the Bachelor*	This class builds on the knowledge of the different theoretical lectures on decision making during the bachelor studies. We will apply the knowledge to different case studies.
Connection to other modules	
Remarks	The module is designed to be interactive and case-oriented. Active collaboration of the students is therefore expected.

LEGENDE

*Level *Studienniveau	**B** Basic level (Modul zur Einführung in das Basiswissen eines Gebiets) **I** Intermediate level (Modul zur Vertiefung der Basiskenntnisse) **A** Advanced level (Modul zur Förderung und Verstärkung der Fachkompetenz) **S** Specialised level (Modul zum Aufbau von Kenntnissen und Erfahrungen in einem Spezialgebiet)
*Type * Typus	**C** Core course/Pflichtmodule (Kerngebiet eines Studienprogramms) **R** Related course/Wahlpflichtmodule (Unterstützung des Kerngebiets mit Vermittlung von Vor- oder Zusatzkenntnissen)
*Abgrenzung zum Bachelor	Abgrenzung des Moduls zu ähnlichen Bachelormodulen hinsichtlich Inhalt und Niveau
* Selbststudium	Beim **«begleiteten Selbststudium»** erteilen Dozierende den Studierenden Lern- und Arbeitsaufträge, die in der Regel in einem direkten Zusammenhang mit den Zielen eines Moduls stehen. Das **«individuelle Selbststudium»** deckt die Lernzeit ab, die für die individuelle Vor- und Nachbereitung von Inhalten, die in Kontaktveranstaltungen präsentiert wurden, aufgewendet werden muss. Die Studierenden arbeiten dabei in eigener Verantwortung, ohne dass dafür ein spezieller Arbeitsauftrag erteilt wird. Diese Zeit dient neben dem individuellen Durchgehen des Stoffes und dem Klären von Verständnisschwierigkeiten insbesondere auch der Prüfungsvorbereitung. (Quelle: Begleitetes Selbststudium und Selbststudium an FH, http://www.phzh.ch/MAPortrait_Data/53733/15/CSPC-Dossier%2004-2008.pdf)
***Lernziele/ Kompetenzen** > *Welche Kompetenzen sollen Studierende im Modul erwerben?* > *Kompetenzen als Lern-ziele beschreiben (die Studierenden erwerben, kennen, verstehen, können beurteilen …*	**Fachkompetenz** *Erwerb verschiedener Arten von Wissen und kognitiven Fähigkeiten:* > *Grund- und Spezialwissen aus dem eigenen Fachgebiet und den zugehörigen Wissenschaftsdisziplinen* > *Allgemeinbeildung, die in Beziehung zum eigenen Fachgebiet gesetzt werden kann* **Methodenkompetenz** *Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten, die es ermöglichen, Aufgaben und Probleme zu bewältigen, indem sie die Auswahl, Planung und Umsetzung sinnvoller Lösungsstrategien ermöglichen. Dazu gehören z.B. Problemlösefähigkeit, Transferfähigkeit, Entscheidungsvermögen, abstraktes und vernetztes Denken sowie Analysefähigkeiten, effiziente Arbeitstechniken.* **Selbstkompetenz** *Fähigkeiten und Einstellungen, in denen sich die individuelle Haltung zur Welt und insbesondere zur Arbeit ausdrückt. Selbstkompetenz geht hoch über "Arbeitstugend" hinaus, da es sich um allgemeine Persönlichkeitseigenschaften handelt, welche nicht nur im Arbeitsprozess Bedeutung haben. Dazu gehört z.B. Flexibilität, Leistungsbereitschaft, Ausdauer, Zuverlässigkeit, Engagement und Motivation* **Sozialkompetenz** *Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten, die dazu befähigen, in den Beziehungen zu Mitmenschen situationsadäquat zu handeln. Neben Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit gehören auch dazu Konfliktfähigkeit, Teamfähigkeit, Rollenflexibilität, Beziehungsfähigkeit und Einfühlungsvermögen.*