

## MODULBESCHREIBUNG FÜR MODULE MIT NUR EINEM KURS

<b>MODULBEZEICHNUNG</b>	<b>Psychology &amp; Behavioral Economics</b>
<b>Code</b>	05010003.EN/18
<b>Fachbereich(e)</b>	Angewandte Psychologie
<b>Studiengang /-gänge</b>	Angewandte Psychologie
<b>Vertiefungsrichtung(en)</b>	Wirtschaftspsychologie
<b>Art des Studiengangs</b>	<b>Bachelor</b>
<b>Studienniveau</b> (Erklärung am Ende)	<input type="checkbox"/> <b>Basic</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Intermediate</b> <input type="checkbox"/> <b>Advanced</b> <input type="checkbox"/> <b>Specialised</b>
<b>Typus</b> (Erklärung am Ende)	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Pflichtmodul</b> <input type="checkbox"/> <b>Wahlpflicht</b> <input type="checkbox"/> <b>Wahlmodul</b>
<b>ECTS-Credits</b>	6
<b>Kontaktlektionen<sup>1</sup></b>	36 h
<b>Gesamtarbeitsaufwand in Stunden</b> (Kontaktstudium, begleitetes und individuelles Selbststudium)	180 Stunden (54 h Kontaktstudium, 45 h Unterrichtsvorbereitung und -nachbereitung, 40 h Leistungsnachweis Gruppenarbeit und -präsentation, 40 h Prüfungsvorbereitung, 1 h schriftliche Prüfung)
<b>Verantwortliche Ansprechperson</b>	Prof. Dr. Anne Herrmann
<b>Telefon/E-Mail</b>	T +41 62 957 27 46 anne.herrmann@fhnw.ch
<b>Lernziele/Kompetenzen</b>	<p><b>Fachkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Studierenden können zentrale Konzepte und Modelle der Behavioral Economics erklären und deren Unterschiede im Vergleich zu klassischen ökonomischen Theorien erläutern.</li> <li>▪ Die Studierenden eignen sich grundlegendes Wissen an, um wirtschaftliches Verhalten anhand von zentralen Ansätzen aus der Behavioral Economics zu erklären.</li> <li>▪ 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.</li> </ul>

<sup>1</sup> Total der Einzellektionen

<b>Lernziele/Kompetenzen</b>	<p><b>Methodenkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Studierenden erkennen verhaltensbeeinflussende Massnahmen in verschiedenen Lebensbereichen (z. B. Werbung, Preisgestaltung, öffentlicher Raum, politische Richtlinien) anhand ihrer Kenntnisse der Behavioral Economics.</li> <li>▪ Basierend auf ihrem erworbenen Verständnis der Behavioral Economics, sind die Studierenden in der Lage, Massnahmen zur Entscheidungs- und Verhaltensbeeinflussung in verschiedenen Anwendungsgebieten zu entwickeln.</li> </ul> <p><b>Selbstkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Studierenden können die in der Vorlesung behandelten Themen selbstständig vertiefen und für andere verständlich aufbereiten.</li> <li>▪ Die Studierenden nutzen Literaturrecherchen, um Fragen zur Thematik selbstständig zu beantworten.</li> <li>▪ Die Studierenden reflektieren ihre Entscheidungen und ihr Verhalten vor dem Hintergrund des Erlernten und können, wo nötig, Veränderungen bewirken.</li> </ul>
<b>Lerninhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Concepts and models of behavioral economics</li> <li>▪ Heuristics and biases</li> <li>▪ Decision-making: dual process theory</li> <li>▪ Temptation and self-control (hyperbolic discounting, projection bias, procrastination)</li> <li>▪ Social preferences (altruism, fairness and reciprocity)</li> <li>▪ Choice Architecture</li> </ul>
<b>Lehr- und Lernmethoden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Face-to-face lectures</li> <li>▪ Recorded input lectures in video format</li> <li>▪ Group assignment</li> <li>▪ Exercises and discussions</li> <li>▪ Self-study</li> </ul>
<b>Unterrichtssprache</b>	Englisch
<b>Leistungsnachweis</b>	<p>Group assignment (40% of final grade) Written exam (60% of final grade)</p> <p><b>PLEASE NOTE:</b> To pass this module, you are required to present the results of your group work on <b>Friday, 10<sup>th</sup> January 2025</b>. If you are signing up for this class, be aware that you must be available on that day to present with your group.</p>

<b>Notenskala</b>	6er Skala. 6 = beste Note
<b>Bibliographie</b>	<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., &amp; Rabin, M. (Eds.). (2011). Advances in behavioral economics. Princeton: Princeton University Press.</p> <p>Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D., Metcalfe, R., &amp; 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., &amp; Balz, J.P. (2010). Choice Architecture. Available at <a href="http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1583509">http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1583509</a>.</p>
<b>Erforderliche Vorkenntnisse: Modul(e) – Kurs(e)</b>	Ab dem 5. Semester
<b>Anschlussmodul(e) /-kurs(e)</b>	
<b>Schnittstellen zu anderen Modulen und Kursen</b>	Sozialpsychologie, Allgemeine Psychologie, Psychology of Economic Decision-Making
<b>Bemerkungen</b>	

## LEGENDE

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