



Европейски съюз

Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” 2007-2013
МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА



Европейски социален фонд

Схема BG051PO001-4.3.04 „Развитие на електронни форми на дистанционно обучение
в системата на висшето образование”

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси”,
съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Инвестира във вашето бъдеще!

ПРИЛОЖЕНИЕ № 6

Договор: № BG051PO001-4.3.04-003/03.12.2012

Име на проект: Университетски център за електронни форми на дистанционно обучение и услуги при БСУ (УЦДО) - възможност за улесняване на ученето през целия живот

Бенефициент: Бургаски свободен университет

Индивидуална учебна програма

Наименование на курса на обучение: Поведенческа (бихевиористична) икономика

Общ хорариум: 30 часа

Ръководител на дейност: гл. ас. д-р Диана Съботинова

Длъжност, степен, име и фамилия на преподавателя

Анотация

Поведенческата икономика е на път да се превърне в нова доминираща доктрина за икономиката. Тя се опира на психологията, за да обясни решенията, които хората вземат. Твърди, че действащите лица в икономиката не са стриктно рационални същества, чиито решения имат за цел единствено задоволяване по най-добрия начин на техния личен интерес. От една страна, хората са подвластни на емоции, вярвания, интуиция и проявяват недалновидност. От друга страна, те не целят единствено увеличаване на собствената си изгода – моралните и социалните норми ги карат понякога да проявяват солидарност, дори алтруизъм.

1. Цели на учебната програма/план

Целта на курса по поведенческа икономика е да представи това ново течение в икономическата наука, което вече се преподава в най-престижните американски университети. Дисциплината се радва на успех и сред широката публика, тъй като хората искат да разберат защо толкова често вземат лоши икономически решения. Очевидният провал на доминиращата неокласическа икономическа теория поставя въпроси, за които поведенческата теория има отговор.



Бургаски свободен университет

Проект № BG051PO001-4.3.04-003

„Университетски център за електронни форми на дистанционно обучение и услуги при БСУ (УЦДО) – възможност за учене през целия живот”



Европейски съюз

Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013
МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА



Европейски социален фонд

Схема BG051PO001-4.3.04 „Развитие на електронни форми на дистанционно обучение в системата на висшето образование“

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Инвестира във вашето бъдеще!

ПРИЛОЖЕНИЕ № 6

Предпоставки

Курсът по Поведенческа икономика е ориентиран към хора, чиято работа е свързана със вземане на решения. За разбирането на значението на тази относително нова теория за икономиката е нужно единствено умението човек да се поставя на мястото на другия. Осъзнаването на първичните ни човешки икономически инстинкти ще промени гледната Ви точка за всеки основен икономически въпрос, свързан с това какво става, когато хората работят заедно, обменят и търгуват едни с други. Предмет на разглеждане е човешкото поведение и начинът, по който вземаме решения (които не винаги са правилни). Хората се оказват последователно и предвидимо ирационални.

За записване в курса не е задължително да имате икономическо образование.

2. Теоретична подготовка

Тема 2.1. Човешкото поведение и относителността на избора

Хората рядко избират нещата по абсолютни стойности. По-скоро се фокусираме върху относителните предимства на едно нещо пред друго. Повечето хора не знаят какво искат, докато не го видят в съответния контекст: всички ние обичаме да вземаме решения на базата на някакво сравнение. Какво можем да направим по проблема с относителността на избора?

Продължителност: 2 часа

Тема 2.2. Заблудата, наречена търсене и предлагане

Защо цените на стоките непрекъснато растат? Защо веднъж утвърдени в съзнанието на хората, първоначалните цени започват да влияят не само върху настоящите цени, но и върху бъдещите? Какво представлява процесът на закотвяне на цените и т. нар. произволна последователност? Как първоначалните ни решения се превръщат в дълготрайни навици? Можем ли да разчитаме на пазарните сили да ни помогнат да оптимизираме полезността си?

Продължителност: 2 часа

Тема 2.3. Цената на безценицата

Защо обикновено плащаме твърде много, когато не плащаме нищо? Какво има в тази нулева цена, което я прави тъй неустойчива? Защо надписът *безплатно* ни прави щастливи? Кога надписът *безплатно* води до вземането на извънредно лошо решение? Как се променя поведението при предлагането на безплатни продукти?

Продължителност: 2 часа



Бургаски свободен университет

Проект № BG051PO001-4.3.04-003

„Университетски център за електронни форми на дистанционно обучение и услуги при БСУ (УЦДО) – възможност за учене през целия живот“



Европейски съюз

Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013
МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА



Европейски социален фонд

Схема BG051PO001-4.3.04 „Развитие на електронни форми на дистанционно обучение в системата на висшето образование“

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Инвестира във вашето бъдеще!

ПРИЛОЖЕНИЕ № 6

Тема 2.4. Цената на социалните норми

Защо дори и най-приятните за нас дейности автоматично стават неприятни, когато започнат да ни плащат за тях? Ние обитаваме едновременно два съвсем различни свята – единият, в който водещи са социалните норми, другият – ръководен от пазарните правила. Проблемите започват тогава, когато социалните норми се сблъскат с пазарните. Смесването на социалните и пазарните норми, прекриването на границата между двата свята може да бъде фатално.

Продължителност: 2 часа

Тема 2.5. Значението на възбудата

Защо разгорещаването пари много повече, отколкото съзнаваме. Как силните страсти – гняв, глад, ревност, омраза – ни превръщат в напълно непознати и за самите нас личности и коренно променят предпочитанията и решенията ни. Как емоциите вземат контрол над поведението ни. Защо избягването на изкушението е по-лесно, отколкото преодоляването му. Защо е необходимо да бъдат преосмислени моделите на човешкото поведение.

Продължителност: 2 часа

Тема 2.6. Проблемът на отлагането и самоконтрола

Защо не можем да се накараме да направим онова, което искаме да направим. Защо хората не отлагат някои покупки за времена, когато наистина могат да си ги позволят? Защо не можем да спестяваме част от заплатите си, след като сме наясно, че трябва да го направим? Защо не сме в състояние да устоим на всичките тези покупки? Защо не можем да упражним самоконтрол? Колко точно губим, когато мимолетните ни импулси ни отклоняват от дългосрочните цели?

Продължителност: 2 часа

Тема 2.7. Високата цена на собствеността

Защо надценяваме онова, на което сме собственици. Голяма част от нашия живот е посветена на собствеността и решенията, свързани с нея. Оказва се, че склонността ни да ценим повече това, което вече притежаваме; да се фокусираме върху онова, което може да бъде изгубено, а не върху това, което може да бъде спечелено; да сме убедени сме, че и другите хора гледат на нещата по начина, по който го правим ние, ни пречи във вземането на правилните решения.



Бургаски свободен университет

Проект № BG051PO001-4.3.04-003

„Университетски център за електронни форми на дистанционно обучение и услуги при БСУ (УЦДО) – възможност за учене през целия живот“



Европейски съюз

Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” 2007-2013
МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА



Европейски социален фонд

Схема BG051PO001-4.3.04 „Развитие на електронни форми на дистанционно обучение в системата на висшето образование”

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси”, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Инвестира във вашето бъдеще!

ПРИЛОЖЕНИЕ № 6

Продължителност: 2 часа

Тема 2.8. Проблемът на отворените врати

Защо множеството възможности ни отвличат от главната цел. Защо се чувстваме длъжни да не затваряме всичките си врати въпреки високата цена, която често плащаме за това? Защо не можем да изберем едно нещо и да му се посветим, при положение, че при наличието на прости условия и ясна цел сме много добри в преследването на източника на нашето удоволствие. Как да се освободим от оковите на този ирационален импулс да преследваме безсмислени опции?

Продължителност: 2 часа

Тема 2.9. Ефектът на очакванията

Защо съзнанието ни винаги получава онова, което очаква. Когато сме предварително убедени, че нещо ще бъде хубаво, то обикновено става хубаво, а когато очакваме то да бъде лошо, в крайна сметка се оказва лошо. Доколко сериозни са тези убеждения. Дали просто променят схващанията ни или променят физиологията на самото преживяване? Оказва се, че очакванията са в състояние да повлияят всеки аспект от нашия живот.

Продължителност: 2 часа

Тема 2.10. Силата на цената

Защо аспирият за 50 стотинки може да стори онова, което аспирият за 1 стотинка не може. Дали едно евтино болкоуспокояващо ще бъде по-малко ефективно от по-скъпото? Можем ли да приемем, че високата цена на лекарствата е равностойна на по-високо качество, че обективната ефективност на продукта зависи от предварителните ни очаквания? Експериментите, свързани с действието на лекарствата, показват как цените управляват ефекта на плацебото.

Продължителност: 2 часа

Тема 2.11. Съдържанието на нашия характер – I част

Защо не можем да бъдем честни и какво можем да сторим по този въпрос. Защо честността е толкова важна? По думите на Адам Смит: «Успехът на повечето хора почти винаги зависи от благосклонността и доброто мнение на съседите и равните на тях, а без относително приемливо поведение те рядко могат да бъдат спечелени. ... честността е най-добрата политика.»



Бургаски свободен университет

Проект № BG051PO001-4.3.04-003

„Университетски център за електронни форми на дистанционно обучение и услуги при БСУ (УЦДО) – възможност за учене през целия живот”



Европейски съюз

Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” 2007-2013
МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА



Европейски социален фонд

Схема BG051PO001-4.3.04 „Развитие на електронни форми на дистанционно обучение в системата на висшето образование”

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси”, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Инвестира във вашето бъдеще!

ПРИЛОЖЕНИЕ № 6

Продължителност: 2 часа

Тема 2.12. Съдържанието на нашия характер – II част

Защо боравенето с пари ни прави по-почтени. Какво ни кара да лъжем, когато лъжата включва непарични ценности, и какво ни кара да се въздържа, когато става въпрос за пари? Как точно сработва този ирационален импулс? Как да контролираме склонността си към измама, когато идваме на себе си само при вида на парите? Какво можем да сторим, когато парите в брой постепенно отмират?

Продължителност: 2 часа

3. Практическа подготовка/изследвания

Тема 3.1. Ходенето по срещи и относителността. Пътуването и относителността

Продължителност: 1 час

Тема 3.2. Цената на безплатните неща

Продължителност: 1 час

Тема 3.3. Социалните норми или изкуството на подаръка. Социалните норми и работното място

Продължителност: 1 час

Тема 3.4. Непосредственото удовлетворение и самоконтролът

Продължителност: 1 час

Тема 3.5. Предизвикателствата на собствеността

Продължителност: 1 час

Тема 3.6. Очаквания – музика и храна

Продължителност: 1 час



Бургаски свободен университет

Проект № BG051PO001-4.3.04-003

„Университетски център за електронни форми на дистанционно обучение и услуги при БСУ (УЦДО) – възможност за учене през целия живот”



Европейски съюз

Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” 2007-2013
МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА



Европейски социален фонд

Схема BG051PO001-4.3.04 „Развитие на електронни форми на дистанционно обучение
в системата на висшето образование”

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси”,
съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Инвестира във вашето бъдеще!

ПРИЛОЖЕНИЕ № 6

4. Очаквани резултати

Разбиране на силите, които упражняват огромна власт над нашето поведение (емоции, относителност, социални норми). Грешките, които получени в резултат на неразбирането на тези въздействия, определят и начина, по който живеем живота си, и начина, по който правим бизнес. Тези грешки са част от самите нас. Щом веднъж проумеем кога и къде вземаме грешните решения, можем да преодолеем вродените си недостатъци. Това е и областта, в която хората, занимаващи се с бизнес и политика, беха могли да модифицират мисленето си и да обмислят как да оформят политиката и продуктите си по начин, подобряващ живота на всички ни.

Съгласувал:

Длъжност, степен, име и фамилия

Изготвил: гл. ас. д-р Диана Съботинова

Длъжност, степен, име и фамилия на преподавателя



Бургаски свободен университет

Проект № BG051PO001-4.3.04-003

„Университетски център за електронни форми на дистанционно обучение и услуги при БСУ (УЦДО) – възможност за учене през целия живот”