

Seminar Neuroökonomik

Vorbesprechung: 20.4.2012, 9 h 30,

im AWI. Raum wird noch bekannt gegeben

Prof. Dr. Christiane Schwier

Seminar: Neuroökonomik - ausgewählte Themen

Language: German

Bachelor /Master/Diplom (Fach: Economic Psychology)

Vorbesprechung: 20.04. 2012 um 9:30 Uhr, (Raum wird noch bekannt gegeben)

Seminar: Donnerstag, 24. Mai, ab 14:00 Uhr, AWI, Raum 01.034, 1.OG neben dem Fahrstuhl

Freitag, 25. Mai, ab 9:30 AWI, Raum 01.034

Es werden maximal 12 Themen vergeben. Die Themenliste mit Anmeldefrist und -formular finden Sie hier auf den nächsten Seiten.

Das Seminar führt in das junge Gebiet der Neuroökonomik ein. Um neuroökonomische Forschung verstehen zu können, werden auch Einführungen in die grundlegenden psychologischen und neurowissenschaftlichen Prinzipien und Methoden gegeben. Zusätzlich werden Grundlagen in Verhaltensökonomik, Experimentalökonomik und Spieltheorie überblicksartig behandelt, um eine gemeinsame Wissensbasis aller Teilnehmer in den relevantesten ökonomischen Teildisziplinen zu schaffen. In den weiteren Sitzungen werden Themen und Ergebnisse der Neuroökonomik dargestellt und diskutiert. Die maximal 12 Seminarvorträge befassen sich jeweils mit einem Themenbereich im Detail.

Das Seminar richtet sich v.a. an fortgeschrittene Studierende der Wirtschaftswissenschaften (Bachelor/Master/Diplom), kann aber auch von Studierenden der Psychologie und der Neurowissenschaften besucht werden.

Leistungsnachweis:

Als Leistungsnachweis ist eine Präsentation und eine Hausarbeit nötig, ausserdem geht die Teilnahme in den Sitzungen in die Note ein.

Literatur:

Wird in der Vorbesprechung bekannt gegeben.

Termin:

Das Seminar wird als Blockseminar an 2 Tagen gehalten und eine Vorbesprechung umfassen (s.o.)

Neuroökonomik – Seminarthemen und Ausgangsliteratur:

1) Einführung Methoden der Neuroökonomik (1 Referat)

Kenning, P., & Plassmann, H. (2005): NeuroEconomics: An overview from an economic perspective. Brain Research Bulletin 67 (2005), 343-354.

2) „Nutzen“ im Gehirn (1 Referat)

McClure SM, Li J, Tomlin D, Cypert KS, Montague LM, Montague PR (2004) Neural correlates of behavioral preference for culturally familiar drinks. Neuron 44:379-387.

Montague., P.R. & Berns, G.S. (2002) Neural economics and the biological substrates of valuation. Neuron, 36, pp. 265-284.

Glimcher, P.W., Dorris, M. C., and Bayer, H. M (2005): Physiological utility theory and the neuroeconomics of choice. Games and Economic Behavior, 52, pp. 213 – 256.

3) Risiko im Gehirn (2 Referate)

Bossaerts, P., Preuschhoff, K., & Hsu, M. (2009): The Neurobiological Foundations of Valuation in Human Decision Making under Uncertainty. In Climcher, Camerer, Fehr & Poldrack: Neuroeconomics. Elsevier.

Weber, D. & Johnson, E.J. (2009) Decisions Under Uncertainty: Psychological, Economic, and Neuroeconomic Explanations of Risk Preference. In Climcher, Camerer, Fehr & Poldrack: Neuroeconomics. Elsevier.

Kuhnen, C. M., & Knutson, B. (2005). The neural basis of financial risk taking. Neuron, 47, 763-770.

4) Discounting im Gehirn (/1 Referat)

McClure, Samuel M. et al. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. Science 306, 503-7. (pdf-Datei, ca. 564 KB)

5) Soziale Präferenzen im Gehirn (3 Referate)

a) Grundlagen

Camerer, C. (2009) Behavioral Game Theory and the Neural Basis of Strategic Choice. In Climcher, Camerer, Fehr & Poldrack: Neuroeconomics. Elsevier.

Fehr, Ernst und Camerer, Colin (2007). Social neuroeconomics: the neural circuitry of social preferences. TRENDS in Cognitive Sciences 11, 419-427.

Fehr, Ernst, Fischbacher, Urs und Kosfeld, Michael (2005). Neuroeconomic foundations of trust and social preferences: initial evidence. American Economic Review Papers & Proceedings 95, 346-351.

de Quervain, Dominique .J.-F. et al. (2004). The neural basis of altruistic punishment. Science 305, 1254–8. (pdf-Datei, ca. 196 KB)

b) Charitable Giving

Mayr, U., Harbaugh, W.T., & Tankersly, D. (2009) Neuroeconomics of Charitable Giving and Philanthropy. In Climcher, Camerer, Fehr & Poldrack: Neuroeconomics. Elsevier.

c) Empathie

Singer, T. (2009) Understanding Others: Brain Mechanisms of Theory of Mind and Empathy. In Climcher, Camerer, Fehr & Poldrack: Neuroeconomics. Elsevier.

6) Hormone und ökonomisches Verhalten (2 Referate)

a) Vertrauen

Kosfeld, Michael, Heinrichs, Markus, Zak, Paul, Fischbacher, Urs und Fehr, Ernst (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature* 435, 673-76.

Baumgartner, Thomas, Heinrichs, Markus, Vonlanthen, Aline, Fischbacher, Urs und Fehr, Ernst (2008). Oxytocin shapes the neural circuitry of trust adaptation in humans. *Neuron* 58, 639-650.

b) Testosteron

Burnham, Terence C. (2007). High-testosterone men reject low ultimatum game offers. *Proceedings of the Royal Society B* 274 (1623), 2327-30. (pdf-Datei, ca. 123 KB)

Van Honk, Jack und Schutter, Dennis J.L.G. (2007). Testosterone reduces conscious detection of signals serving social correction. Implications for antisocial behavior. *Psychological Science* 18, 663-7. (pdf-Datei, ca. 125 KB)

7) Genoeconomics“ (1 Referat)

<http://economics.cornell.edu/dbenjamin/Genoeconomics.pdf>

Dreber, A, CL Apicella, DTA Eisenberg, JR Garcia, R Zamore, JK Lum & BC Campbell. "The 7R Polymorphism in the Dopamine Receptor D4 Gene (DRD4) is associated with financial risk-taking in men," *Evolution and Human Behavior*, 30(2), 85-92.

8) Neuroökonomik – eine kritische Bestandsaufnahme (1 Referat)

Bernheim, B. Douglas (2008). Neuroeconomics: A sober (but hopeful) appraisal. NBER Working Paper No. 13954. (pdf-Datei, ca. 289 KB)

Camerer, C.F., Loewenstein, G., and Prelec, D. (2004) Neuroeconomics: why economics needs brains. *Scandinavian Journal of Economics* 106, 555-579.

Gul., F. & Pesendorfer, W. (2008) The case for mindless economics. In: A. Caplin and A. Schotter (eds), *Handbook of Economic Methodology*, Vol. 1, Perspectives on the Future of Economics: Positive and Normative Foundations. Oxford: Oxford University Press, pp. 3-40.

Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg

Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Alfred-Weber-Institut für Wirtschaftswissenschaften
Prof. Dr. Christiane Schwieren

Anmeldung zum Blockseminar: Neuroökonomik

Thema Nr. (bitte geben Sie eine Präferenzliste an)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Name:	
Adresse und Telefonnummer:	
E-Mail:	
Geburtsdatum und Geburtsort:	
<u>Studium:</u> Semesterzahl: <input type="checkbox"/> 1. oder 2. Seminar: <input type="checkbox"/> Matrikelnummer:	Angestrebter Studienabschluss: BSc <input type="checkbox"/> MSc Econ. <input type="checkbox"/> Dipl-Vw. <input type="checkbox"/> Das Seminar soll möglichst angerechnet werden für:
Vorkenntnisse im Fach Behavioral Economics, Neuroökonomik (z.B. besuchte Vorlesung)	

Anmeldefrist: 27. Januar - 10. Februar 2012

Bekanntgabe der Teilnehmer erfolgt per E-Mail ca. am 15. Februar 2012

Das ausgefüllte Formulare **nur per E-Mail** an
christiane.schwieren@awi.uni-heidelberg.de