



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA

## SYLLABUS DEL CORSO

### Behavioral Economics For Decision Making

1920-2-F6302N027

---

#### Obiettivi formativi

Questo corso intende introdurre gli studenti alla letteratura sulla economia comportamentale. Gli obiettivi principali sono la comprensione dei meccanismi comportamentali e cognitivi delle decisioni in condizioni di rischio e ed incertezza e la sua applicazione alla economia, politica e società

#### Contenuti sintetici

Questo corso intende introdurre gli studenti alla letteratura sulla economia comportamentale. Saranno messi in luce le caratteristiche empiriche di tipo cognitivo, individuate a livello sperimentale, dei processi di ragionamento, giudizio e decisione. Gli obiettivi principali sono la comprensione dei meccanismi comportamentali e cognitivi delle decisioni in condizioni di rischio e ed incertezza e la loro applicazione alla economia, politica e società. Il corso ha l'obiettivo anche di introdurre gli studenti agli aspetti psicologici dei processi di decisione in ambito organizzativo, e nel contesto politico e sociale, con particolare riferimento alla formazione delle decisione nell'ambito delle politiche pubbliche e della politica internazionale

#### Programma esteso

1. Ragionamento, affetto ed intuizione: il decision making determinato anche dalle componenti emozionali ed affettive che spesso hanno un ruolo adattivo. Caratteristiche neuroeconomiche dell'affetto e della emozione.
2. Decisioni di gruppo e nel contesto sociale: le variabili organizzative e sociali che vincolano e plasmano le decisioni.

3. Negoziazioni e conflitti nelle organizzazioni: la fenomenologia e la dinamica delle decisioni collettive e come evitare la paralisi e risultati subottimali nella negoziazione.
4. Come migliorare le decisioni nelle politiche pubbliche: come scontare la reazione psicologica alle leggi, norme e raccomandazioni ed informazioni pubbliche. Nudge ed oltre il nudge.
5. Le decisioni nell'arena internazionale.

## **Prerequisiti**

Nessuno

## **Metodi didattici**

Lezioni ed esercitazioni

## **Modalità di verifica dell'apprendimento**

Esame scritto

## **Testi di riferimento**

1. Gigerenzer, G. (2007). *Gut Feelings*. London: Penguin.
2. Bonini, N., Del Missier, F. e Rumiati, R. (2008 ). *Psicologia del Giudizio e della Decisione*. Bologna: Il Mulino. or Plous, S. (1993) *The Psychology of Judgment and Decision Making*, New York: McGraw-Hill.
3. Thaler, R. and Sunstein, C. (2009) *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and \_\_\_\_*
4. Kahneman, D. (2011). *Thinking Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
5. Viale R.. (2018) *Oltre il Nudge*. Bologna: Il Mulino. (2018)

## **Periodo di erogazione dell'insegnamento**

I semestre

## **Lingua di insegnamento**

Inglese

---

