



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA

COURSE SYLLABUS

Decision Making

2021-1-FSG01A007

Area di apprendimento

Il corso è volto all'introduzione de..... sviluppare le abilità di pensare, criticare e riflettere autonomamente su teorie, metodi e potenziali applicazioni nella presa di decisione nell'ambito del diritto.

Obiettivi formativi

1. Conoscere e comprendere le basi teoriche ed empiriche dell'approccio psicologico alla presa di decisione in contesti giuridici (C, K).
2. Spiegare, analizzare e valutare in maniera critica le principali teorie, paradigmi sperimentali e risultati della letteratura sulla presa di decisione nell'ambito del diritto (C, K).
3. Essere in grado di analizzare e criticare, attraverso una valutazione orale, i principali approcci teorici e metodologici alla presa di decisione nell'ambito del diritto (T, P).
4. Essere in grado di tradurre teorie in potenziali applicazioni a decisioni legali in organizzazioni pubbliche e private (T, P).

Chiave: abilità C-Cognitive/Analitiche; K-Conoscenza della materia; T-Abilità trasferibili; P- Professionali/ Pratiche

Contenuti sintetici

Che cos'è un'organizzazione e come vengono prese le decisioni al suo interno? Quali sono le maggiori criticità e come può essere migliorata la presa di decisione all'interno delle organizzazioni in relazione all'ambito del diritto?

Questo corso introduce gli studenti alle principali teorie, metodi e risultati dell'approccio psicologico alla presa di decisione con applicazione all'ambito giuridico. In questo corso, si prenderà in considerazione come le decisioni possano essere valutate come razionali o irrazionali. Ci si focalizzerà sull'uso di scorciatoie mentali e deviazioni dalla "razionalità", ossia, su euristiche ed errori sistematici (*bias*) che possono influenzare le decisioni. Verranno esaminate potenziali applicazioni dell'approccio euristiche e *bias* ai contesti organizzativi. Infine, si analizzeranno interventi e strumenti per migliorare i processi decisionali.

Programma esteso

Il contenuto indicativo del corso include:

- Introduzione: come prendiamo decisioni?
- Organizzazioni e teorie delle organizzazioni.
- Sull'assunto di razionalità.
- Dalla teoria economica neoclassica all'economia e diritto comportamentali.
- Deviazioni dalla "razionalità": errori sistematici (*bias*) nella presa di decisione nell'ambito del diritto. E.g.:
- Avversione alla perdita.
- Effetto *endowment*.
- Applicazioni dell'approccio euristiche e *bias* alla presa di decisione in ambito organizzativo.
- Interventi per migliorare la presa di decisione. E.g.:
- Alberi decisionali.
- *Nudging* e *boosting*.

Conclusioni, revisione e riepilogo.

Prerequisiti

Metodi didattici

La strategia di insegnamento e apprendimento è volta a:

- Sviluppare la capacità di comprendere e spiegare concetti chiave nella letteratura sulla presa di decisione nell'ambito del diritto.
- Sviluppare una comprensione critica dei vantaggi e svantaggi dei metodi di ricerca usati nella presa di decisione nell'ambito del diritto.
- Sviluppare l'abilità di tradurre teorie in potenziali applicazioni alle organizzazioni pubbliche e private.
- Sviluppare pensiero indipendente e critico.
- Sviluppare abilità di argomentazione e analisi.

I metodi didattici includono:

- Lezioni.
- Discussioni di gruppo/classe.
- Essercizi/attività in classe.

Modalità di verifica dell'apprendimento

La strategia di verifica è volta a fornire l'opportunità di dimostrare le abilità di presentazione orale e valutazione critica oltre che l'ampiezza e profondità della conoscenza.

In questo senso, la valutazione sommativa per questo corso consiste di un **esame orale**.

Verrà data l'opportunità di dimostrare la propria abilità di riferire gli argomenti del corso e di discuterli in maniera critica (valutazione degli obiettivi formativi: 1-4).

Valutazione formativa

Verrà fornita una valutazione formativa attraverso domande finalizzate alla discussione durante le lezioni.

Feedback

Verrà fornito feedback verbale durante e dopo le lezioni.

Testi di riferimento

Lecture essenziali

Gigerenzer, G., & Engel, C. (2006). *Heuristics and the Law*. Cambridge: MIT Press.

Hatch, M. J. (2018). *Organization Theory: Modern, Symbolic, and Postmodern Perspectives* (4th ed.). Oxford: Oxford University Press.

In alternativa alla versione inglese: Hatch, M. J. (2013). *Teoria dell'organizzazione* (3^a edizione). Bologna: Il Mulino.

Sunstein, C. R. (2000). *Behavioral Law and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ogni settimana verranno raccomandati specifici articoli su rivista/capitoli di libro. Per esempio:

Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451-482.

Hertwig, R., & Grüne-Yanoff, T. (2017). Nudging and boosting: Steering or empowering good decisions. *Perspectives on Psychological Science*, 12, 973-986.

Jolls, C., Sunstein, C. R., & Thaler, R. (1998). A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, 50, 1471-1550.

Langevoort, D. C. (1998). Behavioral theories of judgment and decision making in legal scholarship: A literature review. *Vanderbilt Law Review*, 51, 1499-1540.

Teichman, D., & Zamir, E. (2014). *Judicial decision-making: A behavioral perspective*. In E. Zamir & D. Teichman (Eds.), *Oxford handbooks. The Oxford handbook of behavioral economics and the law* (p. 664–702). Oxford University Press.

Weinstein, I. (2003). Don't believe everything you think: Cognitive bias in legal decision making. *Clinical Law Review*, 9, 783-834.

Lecture raccomandate

Ci si aspetta una ricerca proattiva di materiali rilevanti in riviste quali:

- *Stanford Law Review*.
- *Journal of Legal Studies*.
- *Vanderbilt Law Review*.
