UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA

COURSE SYLLABUS

Behavioral Economics for Decision Making

2324-2-F6302N027

Obiettivi formativi

Questo corso intende introdurre gli studenti alla letteratura sulla economia comportamentale. Gli obbiettivi 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 obbiettivi 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'obbiettivo 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 e servizi pubblici: come scontare la reazione psicologica alle leggi, norme, 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 Happiness,* London: Penguin.

4. Kahneman, D. (2011). *Thinking Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux. (optional)
or
Viale, R. (2021). *Routledge Handbook of Bounded Rationality*. London: Routledge (optional)

5. Viale, R. (2022). *Nudging*. Cambridge Mass: The MIT Press
or
Viale R.. (2018) *Oltre il Nudge*. Bologna: Il Mulino. (2018)

6. Viale R. e Macchi, L. (2021). *Analisi Comportamentale delle Politiche Pubbliche*. Bologna: Il Mulino

Periodo di erogazione dell'insegnamento

I semestre

Lingua di insegnamento

Inglese

Sustainable Development Goals

SALUTE E BENESSERE | PARITÁ DI GENERE | ENERGIA PULITA E ACCESSIBILE | CITTÀ E COMUNITÀ SOSTENIBILI | LOTTA CONTRO IL CAMBIAMENTO CLIMATICO