UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA

COURSE SYLLABUS

Psychology of Thinking, Decision Making and Comunication

2425-1-F5106P003

Area di apprendimento

AREA DI APPRENDIMENTO DELLE TEORIE FONDAMENTALI E DELLE METODOLOGIE DELLA RICERCA PSICOLOGICA IN AMBITO SOCIALE E ECONOMICO

Obiettivi formativi

Conoscenza e comprensione

· favorire la conoscenza approfondita dei processi psicologici cognitivi individuali, con particolare riferimento allo studio dei processi decisionali, di problem solving e comunicazione;

· acquisire familiarità con le principali teorie normative e descrittive;

· comprendere l'attuale dibattito scientifico nella psicologia del ragionamento, della decisione, del problem solving e della psicologia della comunicazione.

Capacità di applicare conoscenza e comprensione

· essere in grado di valutare criticamente la metodologia usata e le conclusioni tratte dalle principali ricerche.

· acquisire la capacità di applicazione dei modelli nei contesti naturali

Contenuti sintetici

Il corso esplora i processi cognitivi connessi ai comportamenti di scelta e agli errori sistematici emersi in compiti decisionali e di previsione del rischio in relazione alle teorie del processo duale di pensiero. Saranno trattate le implicazioni relative alla teoria del nudge.
È previsto un Laboratorio (2 cfu) su La Psicoretorica: il rapporto fra comunicazione e psicologia del pensiero nel quale saranno illustrate le principali ricerche che indagano l'effetto dei fattori comunicativi sul ragionamento, la decisione e il problem solving. In questa prospettiva, saranno trattati i bias di ragionamento e decisione che sembrano essere effetto di trucchi retorici, piuttosto che il risultato di deficit cognitivi strutturali.
Metà delle ore di laboratorio saranno dedicate a lezioni frontali e metà ai lavori di gruppo.

Programma esteso

FRONTALI
· Confronto fra concetti diversi di razionalità.
· Approccio normativo e approccio descrittivo. Paradigmi di psicologia del pensiero a confronto (deduttivo, bayesiano)
· Le Teorie del processo duale di pensiero: pensiero intuitivo e analitico.
· Rassegna dei principali errori secondo varie prospettive teoriche.
· La Prospect Theory e il Programma di Euristiche e Biases.
· Percezione e comunicazione del rischio
. Nudge e Behavioural sciences
Il corso esaminerà ricerche condotte in laboratorio e in vari ambiti applicativi, secondo diversi approcci teorico-sperimentali.
Molti esempi e applicazioni riguarderanno l'ambito medico, oltre agli ambiti economici, giuridici e di politica pubblica.

**Programma esteso del LABORATORIO **
Lezioni FRONTALI

- La psicoretorica: rapporto fra comunicazione e pensiero
- Problem solving e creatività
- I bias del ragionamento probabilistico: errori o artifici retorici?
- Il pensiero critico al di là dei bias: trarre una conclusione e falsificare
- Decision making: incoerenza o scelte funzionali al contesto?

**Lavori di gruppo (o individuali): **

Alle lezioni frontali sarà associata una parte pratica, in aula, di progettazione, conduzione ed esposizione di un breve studio sperimentale su aspetti specifici dei temi trattatati, da concordare.**

Prerequisiti

La conoscenza dei fondamenti della psicologia del pensiero consente una fruizione più consapevole dei contenuti del corso.

La prima settimana del corso sarà comunque dedicata al ripasso dei concetti fondamentali (i relativi materiali di supporto saranno forniti a lezione).

Metodi didattici

Didattica erogativa.

Modalità di verifica dell'apprendimento

La verifica dell’apprendimento sarà effettuata attraverso una prova orale volta a valutare la specifica conoscenza dei principali aspetti teorico-sperimentali trattati durante il corso insieme alla capacità argomentativa e critica dello studente.

Gli studenti/le studentesse Erasmus possono contattare la docente per concordare la possibilità di sostenere l'esame in inglese.

Testi di riferimento

Kahneman, D. (2020, Ed orig. 2011). *Pensieri lenti e veloci*. Milano: Mondadori (solo alcuni capitoli).

Thaler, R.H., Sunstein C.R. (2014, Ed orig. 2008). *Nudge. La spinta gentile*. *La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità.* Milano: Feltrinelli.

Testo di riferimento per il Laboratorio: Macchi, L. (2024). La Psicoretorica. Dall'arte del dire alla forma del pensiero. Milano: Raffaello Cortina.

Sustainable Development Goals