

SYLLABUS DEL CORSO

Behavioral Economics for Decision Making

2425-2-F6302N027

Obiettivi formativi

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

Contenuti sintetici

Saranno messe in luce le caratteristiche empiriche di tipo cognitivo, individuate a livello sperimentale, dei processi di ragionamento, giudizio e decisione. Il corso introdurrà gli studenti agli aspetti psicologici dei processi di decisione in ambito organizzativo, e nel contesto politico e sociale, con particolare riferimento alla formazione delle decisioni 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 neuro economiche 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

Il docente fa molte lezioni in cui inizia con una prima parte in cui vengono esposti dei concetti (modalità erogativa) e poi si apre un'interazione con gli studenti che definisce la parte successiva della lezione (modalità interattiva).

- 9 lezioni da 2 ore svolte in modalità erogativa in presenza;
- 10 lezioni da 3 ore svolte in modalità erogativa nella parte iniziale che è volta a coinvolgere gli studenti in modo interattivo nella parte successiva.
Tutte le attività sono svolte in presenza.

Modalità di verifica dell'apprendimento

Esame scritto, con domande a risposta aperta per il controllo della preparazione sul programma d'esame e sulle capacità di riflessione autonoma su punti critici del programma.

Non sono previste prove in itinere.

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.
oppure
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. Viale R. (2022). *Nudging*, Cambridge Mass: The MIT Press
oppure
Viale R. (2018). *Oltre il Nudge*. Bologna: Il Mulino.
5. Kahneman, D. (2011). *Thinking Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux. (optional)
oppure
Viale, R. (2021). *Routledge Handbook of Bounded Rationality*. London: Routledge (optional)
6. Viale R. e Macchi, L. (a cura di, 2021). *Analisi Comportamentale delle Politiche Pubbliche*. Bologna: Il Mulino (optional)
7. Macchi, L. (2024). *La psicoretorica. Dall'arte del dire alla forma del pensiero*. Raffaello Cortina Editore (optional)

Periodo di erogazione dell'insegnamento

I semestre

Lingua di insegnamento

Inglese

Sustainable Development Goals

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