UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA

SYLLABUS DEL CORSO

Psychology of Financial Decision Making

2627-3-E1803M144

Obiettivi formativi

Questo corso offre agli studenti un'introduzione completa al ruolo fondamentale della psicologia nell'interpretazione e nella previsione delle scelte e dei comportamenti umani in ambito finanziario. Tratta le principali teorie e i concetti chiave del processo decisionale e della psicologia economica, fornendo una solida base per la comprensione dei modelli comportamentali e dei fenomeni irrazionali che coinvolgono consumatori, investitori e mercati finanziari. Il corso mira a fornire agli studenti gli strumenti analitici e le conoscenze critiche necessarie per esplorare come i fattori psicologici influenzano le scelte finanziarie e le dinamiche di mercato.

Contenuti sintetici

Descrivere il divario tra le teorie economiche classiche e quelle neo-comportamentali
Notare la crescente legittimità della finanza comportamentale, dimostrando come spieghi le "anomalie" nei mercati e nel comportamento degli investitori
Illustrare l'indice di fiducia dei consumatori per le previsioni di mercato, al fine di esemplificare il ruolo delle percezioni e delle convinzioni
Argomenti del corso:
Introduzione alle principali aree psicologiche: percezione, memoria, emozioni, cognizione, apprendimento, motivazione e psicologia sociale

Programma esteso

Processo decisionale
La teoria della razionalità limitata: casi reali ed esempi
Il sistema duale di deliberazione: coinvolgimento, elaborazione delle informazioni ed emozioni

Il modello di verosimiglianza di elaborazione
I bias cognitivi: rassegna dei più significativi e applicazioni alla finanza
Impulsi ed emozioni come parte integrante del processo decisionale
Atteggiamenti e cambiamento degli atteggiamenti
Il ruolo degli atteggiamenti nella previsione del comportamento
Teorie dell'azione e ruolo dell'influenza sociale, della motivazione e del controllo percepito
Ruoli degli atteggiamenti e teorie della persuasione; Rumor di mercato, autorevolezza della fonte, impatto dei bias cognitivi sulla formazione e il cambiamento degli atteggiamenti
Individui, gruppi e influenza sociale
Identità, concetto di sé, comunicazione simbolica
Categorizzazione sociale, imitazione sociale e valori sociali (ad es. individualismo, egoismo, altruismo)
Teoria socio-cognitiva, autoefficacia individuale e organizzativa nelle scelte finanziarie
Teoria della segnalazione vs. interazione simbolica interpretativa
Fondamenti psicologici della percezione e della strategia di prezzo
Percezione del rischio, avversione al rischio e assunzione del rischio
Dalla teoria del framing alle differenze individuali e di personalità: l'impatto sui comportamenti degli investitori
L'impatto dell'eccessiva fiducia in se stessi
Esempi applicati: spiegazione delle tendenze irrazionali del mercato, pensionamento, risparmio e debito – differenze interculturali associate ai valori e alla cultura locali.

Prerequisiti

nessuno

Metodi didattici

Conoscenza e comprensione
I modelli teorici vengono costantemente esaminati e spiegati attraverso esempi concreti e casi applicativi. Questo approccio garantisce un'adeguata comprensione del ruolo fondamentale della psicologia nell'interpretazione e nella previsione delle scelte finanziarie e delle tendenze di mercato.
Applicazione della conoscenza e della comprensione
Gli studenti sono coinvolti in esercizi per padroneggiare i bias cognitivi e altri argomenti chiave del corso per promuovere l'implementazione di concetti chiave per controllare l'irrazionalità, promuovendo un migliore controllo dei bias cognitivi e consentendo strategie migliori nei processi decisionali gestionali e nelle scelte finanziarie.
Indipendenza di giudizio
Il confronto tra diverse teorie psicologiche e punti di vista scientifici è incoraggiato per promuovere l'autonomia di giudizio e il pensiero critico.
Competenze comunicative
Gli studenti eserciteranno le capacità comunicative preparando una presentazione di fine corso. Saranno guidati nella progettazione della presentazione per un pitch efficace e riceveranno un feedback personalizzato.
L'erogazione del corso prevede il 50% di lezioni in aula, il 30% di apprendimento a distanza per lavori di gruppo e revisione di elaborati, il 20% di attività di apprendimento pratico che comprendono esercitazioni, valutazione delle conoscenze, pratica delle competenze trasversali e colloqui di testimonianza.

Modalità di verifica dell'apprendimento

Gli esami saranno orali e si baseranno su:
le presentazioni PowerPoint caricate sulla piattaforma
il libro di testo: "Behavioral Finance: Psychology, Decision-Making, and Markets" di Lucy Ackert e Richard Deaves (3a edizione, McGraw-Hill, 2009)
alla valutazione finale saranno aggiunti un massimo di 3 punti per i partecipanti ai lavori di gruppo.

Testi di riferimento

Behavioral Finance: Psychology, Decision-Making, and Markets" by Lucy Ackert & Richard Deaves, (3rd Edition, McGraw-Hill, 2009)

Periodo di erogazione dell'insegnamento

secondo semestre

Lingua di insegnamento

inglese

Sustainable Development Goals

RIDURRE LE DISUGUAGLIANZE | CONSUMO E PRODUZIONE RESPONSABILI