UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA

SYLLABUS DEL CORSO

Behavioral Economics for Decision Making

2627-2-F6303M019

Obiettivi formativi

Il corso intende introdurre gli studenti alla letteratura sull'economia comportamentale, con particolare attenzione alla comprensione dei meccanismi cognitivi ed emozionali che influenzano il processo decisionale in condizioni di rischio e incertezza. Verranno analizzati i fattori individuali e sociali che intervengono nella formazione delle decisioni in ambito economico, organizzativo e politico, con applicazioni alle politiche pubbliche e al comportamento degli attori nell'arena internazionale.

In particolare, al termine del corso, lo studente sarà in grado di:

- Conoscenza e comprensione:
  Comprendere i principali contributi teorici e sperimentali dell'economia comportamentale, con riferimento al ruolo delle emozioni, delle euristiche e dei bias nel processo decisionale.
  Acquisire conoscenze sui meccanismi psicologici e sociali che influenzano le decisioni individuali e collettive nei contesti istituzionali e organizzativi.

- Capacità di applicare conoscenza e comprensione:
  Applicare i concetti e i modelli appresi all'analisi di casi concreti in ambito economico, sociale e politico, con particolare riferimento alla progettazione di interventi comportamentali (nudge, boost, ecc.) e alla valutazione di politiche pubbliche.
  Sviluppare capacità di interpretazione critica dei contesti decisionali e di ideazione di soluzioni orientate al miglioramento dei processi decisionali.

- Autonomia di giudizio:
  Sviluppare un atteggiamento critico nei confronti dei modelli razionali classici, valutando le implicazioni teoriche e pratiche delle decisioni economiche reali.
  Essere in grado di confrontare approcci teorici e strumenti operativi in relazione alla complessità dei contesti decisionali.

- Abilità comunicative:

Comunicare con chiarezza e proprietà di linguaggio i concetti dell’economia comportamentale, sia in forma scritta sia orale, anche in contesti multidisciplinari e internazionali.
Lavorare in gruppo e presentare progetti o relazioni attraverso strumenti digitali, con particolare attenzione all’efficacia comunicativa.

- Capacità di apprendimento:
  Sviluppare la capacità di apprendere in modo autonomo e critico, anche attraverso la consultazione della letteratura scientifica internazionale, e di aggiornare le proprie competenze lungo tutto il percorso formativo e professionale.

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). La modalità di insegnamento è ibrida (il 50% delle lezioni (erogative e/o interattive) si svolge in presenza)

- 24 ore svolte in modalità erogativa in remoto in modalità sincrona;
- 24 ore svolte in modalità erogativa nella parte iniziale che è volta a coinvolgere gli studenti in modo

interattivo nella parte successiva, in presenza

Modalità di verifica dell'apprendimento

L’accertamento dell’apprendimento avverrà in lingua inglese, secondo due modalità distinte:

- Studenti non frequentanti:
  Esame scritto individuale, composto da domande a risposta aperta, volto a verificare la preparazione sui contenuti del programma e la capacità di analisi critica e autonoma dei concetti trattati. Integrazione orale facoltativa.
- Studenti frequentanti (facoltativo):
  Percorso articolato in tre componenti:

1. Progetto di gruppo (20% del voto finale): presentazione durante le lezioni di un lavoro collettivo applicativo sui temi del corso;
2. Tesina individuale (30% del voto finale): elaborato scritto su un argomento concordato con il docente, volto ad approfondire in modo critico e personale uno o più aspetti del programma;
3. Discussione orale (50% del voto finale): colloquio individuale a partire dalla tesina, che include anche domande sui contenuti generali del corso.

Testi di riferimento

1. 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.
2. Thaler, R. and Sunstein, C. (2009) Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness, London: Penguin.
3. Viale R. (2022) Nudging, Cambridge Mass: The MIT Press
   oppure
   Viale R. (2018) Oltre il Nudge. Bologna: Il Mulino. (2018)
4. Reb, J., Luan, S., and Gigerenzer, G. (2024). Smart Management, Cambridge, Mass: The MIT Press
   Oppure
   Pietroni, D., Rumiati, R., Viale, R. (2024). Strumenti per Negoziare. Milano: Cortina
5. Gigerenzer, G. (2007). Gut Feelings. London: Penguin. (optional)
6. 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)
7. Viale R. e Macchi, L. (a cura di, 2021). Analisi Comportamentale delle Politiche Pubbliche. Bologna: Il Mulino (optional)
8. Macchi, L. (2024). La psicoretorica. Dall'arte del dire alla forma del pensiero. Raffaello Cortina Editore (optional)

Periodo di erogazione dell'insegnamento

II 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