



UNIVERSITÀ DI PISA

ECONOMIA COMPORTAMENTALE: TEORIA DELLA SCELTA

CHIARA FRANCO

Anno accademico

2021/22

CdS

SCIENZE POLITICHE

Codice

576PP

CFU

6

Moduli	Settore/i	Tipo	Ore	Docente/i
ECONOMIA COMPORTAMENTALE: TEORIA DELLA SCELTA	SECS-P/01	LEZIONI	42	CHIARA FRANCO

Obiettivi di apprendimento

Conoscenze

L'obiettivo principale del corso è quello di permettere allo studente di saper esaminare in modo analitico in che modo gli individui prendono decisioni. Questo corso permette quindi di avere una panoramica introduttiva dei principali argomenti relativi all'economia comportamentale.

Modalità di verifica delle conoscenze

La verifica delle conoscenze sarà oggetto della valutazione dell'elaborato scritto sia per quanto riguarda le prove in itinere che la prova finale.

Capacità

Al termine del corso lo studente sarà in grado di descrivere in modo approfondito il comportamento umano tramite un modello che si discosta da quello previsto dall'approccio dell'economia neoclassica sapendone individuarne le similitudini e le differenze.

Modalità di verifica delle capacità

La verifica delle capacità sarà svolta durante le prove in itinere e la prova finale.

Comportamenti

Lo studente potrà acquisire e sviluppare capacità di interpretazione delle motivazioni sottostanti il processo decisionale individuale.

Modalità di verifica dei comportamenti

Nel corso dell'esame finale (o delle prove in itinere) sarà valutata la capacità di applicare i concetti economici teorici appresi a situazioni reali.

Prerequisiti (conoscenze iniziali)

Il corso richiede conoscenze di base di microeconomia

Programma (contenuti dell'insegnamento)

Il programma si articolerà nei seguenti argomenti:

- Introduzione all'economia comportamentale: origini e metodologia. Ruolo dell'economia sperimentale
- Teoria della scelta razionale in condizioni di certezza
- Scelta in condizioni di rischio e incertezza
- Scelta intertemporale
- Il 'paternalismo libertario' e agenda nudge

Bibliografia e materiale didattico

I libri di testo principali sono:

- Angner E. (2018), *Economia Comportamentale. Guida alla teoria della scelta*. Hoepli, Milano (Cap 1,2,3,4,5,6,7,8,9)
- Motterlini M. & Guala F. (2015). *Mente Mercati Decisioni*, Università Bocconi Editore. (Capitoli: 6,8)
- Thaler, R., & Sunstein, C. R. (2014). *Nudge. La spinta gentile: La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità*. Feltrinelli Editore. (Capitoli: 1,2,3,4,5 + un capitolo a scelta tra 6 e 13)



UNIVERSITÀ DI PISA

- Eber N. & Willinger M. (2009), *Economisti in laboratorio*. Il Mulino, Bologna (Capitolo 1)

Altri specifici articoli verranno proposti durante le lezioni.

Slides scaricabili dalla piattaforma e-learning Moodle (<https://elearning.sp.unipi.it/>) che saranno disponibili dopo ogni lezione. Sono inoltre presenti altri materiali utili per la preparazione dell'esame.

Testi facoltativi per approfondimenti

- Motterlini, M. (2011). *Trappole mentali*. Bur.
- Thaler, R. H., & Barile, G. (2018). *Misbehaving: la nascita dell'economia comportamentale*. Einaudi, Torino
- Viale R. (2018). *Oltre il nudge. Libertà di scelta, felicità e comportamento*. Il Mulino, Bologna
- Wilkinson, N., & Klaes, M. (2017). *An introduction to behavioral economics*. Macmillan International Higher Education.

Indicazioni per non frequentanti

Programma e bibliografia di riferimento sono gli stessi per studenti frequentanti e non frequentanti

Per i non frequentanti l'esame consiste in una prova scritta che si articola in domande a risposta chiusa e aperta. La prova orale su tutto il programma è facoltativa.

Modalità d'esame

Per i frequentanti (solo per il primo appello) è prevista una prova scritta in itinere con domande a risposta multipla e aperte (50% del voto complessivo) e una seconda prova scritta in itinere alla quale si può accedere se il voto alla prima prova è maggiore o uguale a 18 (50% voto complessivo).

La prova orale è facoltativa e si può accedere se la media delle due prove in itinere è sufficiente.

Ultimo aggiornamento 14/02/2022 16:45