

## PROGRAMMA DEL CORSO DI PSICOLOGIA ECONOMICA

### SETTORE SCIENTIFICO

M-PSI/05

### CFU

12

### OBIETTIVI FORMATIVI PER IL RAGGIUNGIMENTO DEI RISULTATI DI APPRENDIMENTO PREVISTI NELLA SCHEDA SUA

#### ATTIVITÀ DI DIDATTICA INTERATTIVA (DI)

Le attività di Didattica interattiva consistono, per ciascun CFU, in un'ora dedicata alle seguenti tipologie di attività:

**Redazione di un elaborato (E-tivity strutturata):**

**Partecipazione a una web conference;**

**Partecipazione al forum tematico;**

**Lettura area FAQ;**

**Svolgimento delle prove in itinere con feedback**

#### ATTIVITÀ DI DIDATTICA EROGATIVA (DE)

Le attività di didattica erogativa consistono, per ciascun CFU, nell'erogazione di 6 videolezioni corredate di testo e questionario finale.

Il format di ciascuna videolezione prevede il video registrato del docente che illustra le slide costruite con parole chiave e schemi esemplificativi.

Il materiale testuale allegato a ciascuna lezione corrisponde a una dispensa (PDF) composta da almeno 10 pagine con le informazioni necessarie per la corretta e proficua acquisizione dei contenuti trattati durante la lezione.

Attività di autoverifica degli apprendimenti prevista al termine di ogni singola videolezione consiste in un

questionario costituito da 10 domande, a risposta multipla.

## **RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI**

### **PROGRAMMA DIDATTICO: ELENCO VIDEOLEZIONI/MODULI**

1. L'economia applicata
2. I modelli cognitivi in economia
3. Intelligenza artificiale e programmi informatici nei compiti economici
4. La decisione quale scelta d'azione economica
5. L' Economia comportamentale
6. L'economia cognitiva
7. Il giudizio umano
8. L'Economia Cognitiva e le trappole mentali
9. I risultati dell'economia cognitiva
10. La Neuroeconomia
11. Il cervello: i luoghi della decisione
12. La neuroeconomia e le decisioni di routinarie
13. Le scelte economiche e le influenze delle emozioni
14. L'uomo e la nascita delle emozioni
15. Emozioni, motivazioni e soddisfazione dei bisogni
16. Il neuromarketing
17. La scelta irrazionale del consumatore
18. La scatola nera del cervello e le preferenze rivelate
19. L'origine mentale della capacita'
20. Le decisioni e gli emisferi cerebrali
21. Le quattro aree cerebrali di Herrmann
22. Localizzazioni cerebrali ed espressioni comportamentali tipiche

23. La razionalità dell'agente cognitivo
24. Le reazioni costruttive
25. Autocontrollo e scelta intertemporale
26. Preferenze degli economisti e integrazione percettiva
27. Consumi che prevedono dipendenza fisica e psicologica
28. Le decisioni economiche e le umane interazioni strategiche
29. Descrizione dei giochi
30. I giochi NTU e i giochi TU
31. Gioco: massimo guadagno e punto di equilibrio
32. L'alea nel gioco
33. La teoria dei giochi e l'assioma della razionalità
34. Le strategie del gioco nel mondo animale
35. Strategia tit for tat e the war of Attrition e chicken
36. Il doping agonistico, il mercato farmaceutico e la politica ambientale
37. Applicazioni della Teoria dei Giochi alla Biologia
38. Il gioco dell'Ultimatum
39. I giochi e gli economisti della mente
40. La Teoria dei Giochi e le interazioni sociali
41. Le azioni economiche, le facoltà della mente umana e i suoi circuiti neuronali
42. I giochi economici e il senso di equità
43. L'economia della felicità
44. L'elasticità della felicità economica
45. I circuiti neuronali e la soddisfazione economica del piacere
46. L'Econofisica
47. L'Economia e le teorie associate a regolarità e simmetrie
48. L'Economia e le leggi della Meccanica

49. La Teoria della probabilità in contesto economico
50. Le critiche mosse all'Econofisica
51. Economia biologica o econobiologia
52. Charles Darwin e il pensiero economico attuale
53. La grafoeconomia
54. Il linguaggio nell'incontro contrattuale
55. La linguistica e l'interpretazione di un testo in economia
56. Il linguaggio economico come linguaggio settoriale
57. La funzione sociale del linguaggio e i contesti economici
58. Incontri economici e linguaggio non verbale
59. Caratteristiche della comunicazione professionale
60. Il linguaggio scritto: un nuovo modo di guardare ad un testo economico
61. Analisi e processazione della scrittura
62. La scienza cognitiva e il linguaggio scritto
63. Il linguaggio scritto come processo cognitivo
64. Metodo osservativo nella comprensione del linguaggio tecnico
65. La scrittura come fenomeno complesso
66. Il metodo simulativo e il linguaggio
67. Linguaggio e cervello
68. Le componenti mentali del processo grafico
69. Il metodo "semio-grafo analitico" e l'emozionalità negli acquisti
70. L'analisi della scrittura e i segni dell'emozione
71. La ricerca sperimentale e l'identificazione delle emozioni
72. I risultati della ricerca semiografoanalitica

Obbligatoria online. Ai corsisti viene richiesto di partecipare all'80% delle attività proposte in piattaforma.

## MODALITÀ DI VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO

**PROVA ORALE**, con la quale verranno verificate le abilità, le conoscenze e le competenze acquisite al termine del corso, il voto finale è in trentesimi.

**PROVA SCRITTA**, con la quale verranno verificate le abilità, le conoscenze e le competenze acquisite al termine del corso. Consiste nella somministrazione di una prova strutturata di 30 domande a risposta multipla con 4 risposte, il voto finale è in trentesimi. La durata della prova scritta è di 30 minuti.

## TESTI CONSIGLIATI

### RECAPITI

francesco.rosa@unipegaso.it