**Processi decisionali, negoziazione e leadership**

Prof. Domenico Bodega; Prof. Anna Alessandra Michelangeli

***OBIETTIVO DEL CORSO E RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI***

I contenuti che caratterizzano il corso, decisione-negoziazione-leadership, rappresentano processi manageriali intangibili che nell’economia moderna e nelle relazioni tra agenti economici – siano essi individui, imprese, o istituzioni – hanno assunto un peso e uno spazio sempre più rilevanti.

Anche la letteratura scientifica li ha esaminati e continuamente li rivisita, aggiornando teorie e prassi.

Il corso intende rispondere ai quesiti seguenti: quali sono le scelte (razionali e irrazionali) che conducono ad un processo decisionale soddisfacente? Come si interagisce con altri attori economici che a loro volta cercano di intraprendere tali decisioni? Come si svolge una negoziazione efficace? Come si riconoscono i comportamenti della leadership? Quali sono le condizioni di azione efficace della leadership in organizzazioni complesse?

Al termine del corso gli studenti:

1. saranno in grado di comprendere le basi della teoria della scelta come modernizzata in economia, sapendo distinguere la parte “razionale” delle scelte dalle componenti irrazionali che comportano deviazioni rispetto alla teoria standard;
2. sapranno applicare la teoria della scelta proposta all’analisi di casi sia di ambito aziendale sia economico più in generale. Saranno in grado di ridurre un problema di scelta molto complesso alle sue componenti di base essenziali per poter semplificare l’analisi della scelta da intraprendere;
3. saranno autonomi valutare la bontà delle scelte che in vari contesti gli attori economici possono prendere;
4. acquisiranno idonea terminologia economica sia italiana che inglese tecnicamente appropriata e chiara per comunicare a platee di specialisti e non;
5. porranno le basi per un approfondimento successivo delle teorie che guidano le scelte economiche in contesti complessi.

***PROGRAMMA DEL CORSO***

I Modulo: *I processi di leadership* (Prof. Domenico Bodega)

Il modulo approfondisce i problemi legati alla responsabilità dei processi decisionali e negoziali nelle aziende moderne. In particolare si affronteranno le principali teorie afferenti la leadership, l’analisi dei differenti stili di decisione e delle principali competenze relative ai ruoli manageriali e di leadership. Si identificheranno i criteri di valutazione di un’efficace espressione dei processi di leadership e gli errori sistematici che nelle organizzazioni di piccole e grandi dimensioni sono imputabili agli organi di governo economico.

II Modulo: *I processi decisionali* (Prof. Anna Alessandra Michelangeli)

Il modulo approfondisce la teoria economica alla base dei comportamenti degli agenti economici e dei loro processi decisionali. Ciò richiede di studiare in modo scientifico le relazioni tra agenti economici e, in particolare, le motivazioni razionali e irrazionali che hanno condotto a tali relazioni. L’interazione tra agenti economici verrà analizzata utilizzando gli strumenti della teoria comportamentale delle decisioni (in condizioni di incertezza), delle teorie di diffusione delle conoscenze in reti sociali e della teoria dei giochi. Con riferimento a quest’ultima, si studierà come un agente economico possa beneficiare dalla sua capacità di modificare opportunamente il «gioco» che sarà poi chiamato a realizzare nei processi di negoziazione e di guida nei confronti di altri agenti economici.

***BIBLIOGRAFIA[[1]](#footnote-1)***

Per il primo modulo

AA.VV., *La Negoziazione,* Harvard Business School, Etas Libri, Milano, 2003.

D. Bodega, *Le forme della Leadership,* Etas Libri, Milano. [*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/domenico-bodega/le-forme-della-leadership-9788817058230-189299.html)

Per il secondo modulo

A. Dixit-J. Nalebluff, *L’arte della strategia,* TEA, 2010. [*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/dixit-avinash-nalebuff-barry/larte-della-strategia-9788850227471-181435.html)

Articoli, casi di studio e materiale di approfondimento sono resi disponibili in aula e on-line sulla piattaforma Blackboard riservata agli studenti iscritti all’insegnamento.

***DIDATTICA DEL CORSO***

Lezioni frontali e analisi di casi aziendali attraverso discussioni in aula e testimonianze.

***METODO E CRITERI DI VALUTAZIONE***

Per gli studenti *frequentanti* la valutazione finale si compone di una prova scritta basata sulla *conoscenza dei principali modelli e delle teorie proposti in aula e sull’analisi di situazioni e di casi aziendali*, la quale sarà necessariamente sostenuta nel primo appello della sessione invernale.

Per gli studenti *non frequentanti* la valutazione finale si compone di una prova scritta basata sui contenuti dei testi di riferimento.

I *criteri di valutazione* prevalentemente utilizzati saranno i seguenti:

– acquisizione solida delle conoscenze relative ai diversi contenuti;

– capacità di correlare i diversi contenuti in una visione unitaria e sistemica;

– attitudine a trasferire i contenuti appresi nell’ambito sia dei casi analizzati che delle situazioni reali affrontate;

– chiarezza, pertinenza e completezza nell’esposizione dei contenuti appresi;

– completezza e approfondimento dell’analisi;

– capacità di individuazione dei caratteri essenziali;

– originalità del confronto e delle lezioni apprese.

***AVVERTENZE E PREREQUISITI***

Il processo didattico e di apprendimento è dinamico e richiede la partecipazione attiva dello studente. La frequenza è fortemente consigliata.

I contenuti del corso prevedono un livello di approfondimento tipico di un corso di laurea magistrale.

È richiesta una conoscenza di base della gestione e dell’organizzazione aziendale e della teoria dei giochi. Gli studenti, eventualmente non in possesso di tali conoscenze preliminari, dovranno farsi carico di acquisirle attraverso un’attività di studio individuale così da potere seguire efficacemente il corso.

Nel caso in cui la situazione sanitaria relativa alla pandemia di Covid-19 non dovesse consentire la didattica in presenza, sarà garantita l’erogazione a distanza dell’insegnamento con modalità che verranno comunicate in tempo utile agli studenti.

1. I testi indicati nella bibliografia sono acquistabili presso le librerie di Ateneo; è possibile acquistarli anche presso altri rivenditori. [↑](#footnote-ref-1)