# Psicologia economica

## Prof. Edoardo Lozza

[L’insegnamento è mutuato dalla Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative con la denominazione “*Psicologia dei comportamenti economici e dei consumi*”]

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

Il corso di propone di introdurre lo studente alle applicazioni della psicologia nell’analisi dei comportamenti economici (decisioni di consumo e risparmio, gestione del denaro, tassazione, investimenti e mercati finanziari, …). Il corso utilizzerà come ambito di applicazione elettivo quello della *psicologia economica* e delle sue declinazioni:

– sia a livello individuale/privato, analizzando cioè la psicologia del denaro e delle decisioni di spesa, risparmio e investimento;

– sia a livello collettivo/pubblico, esplorando il contributo della psicologia in tema di fisco e donazioni, spesa pubblica e gestione delle risorse.

Al termine dell'insegnamento, lo studente sarà in grado di:

– riconoscere le categorie/gli approcci teorici di analisi psicologica dei problemi economici;

– eseguire un’analisi psicologica dei comportamenti economici;

– usare l’architettura delle scelte e i *nudge* in interventi psicosociali;

– progettare percorsi di ricerca e intervento nell’ambito della psicologia economica.

***PROGRAMMA DEL CORSO***

Modulo 1: La psicologia applicata ai problemi economici:

– *case histories* introduttive (esempi di ricerca psicosociale applicata a problemi economici reali);

– critica psicologica al modello di homo oeconomicus;

– i “*nudge*” e la *behavioral economics*: contesti d’uso, applicazioni e criticità.

Modulo 2: Approfondimenti su tematiche specifiche:

– psicologia del denaro;

– psicologia fiscale;

– psicologia del risparmio (cenni introduttivi).

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

E. Lozza, *Guidelines del Corso,* (scaricabili da blackboard).

R.H. Thaler-C.R. Sustein*,* *Nudge. La spinta gentile. La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni sul denaro, salute, felicità*. Feltrinelli, 2014.[*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/richard-h-thaler-cass-r-sunstein/nudge-la-spinta-gentile-la-nuova-strategia-per-migliorare-le-nostre-decisioni-su-denaro-salute-felicita-9788807884436-212779.html)

E. Kirchler-E. Hoelzl, *Economic psychology.* Cambridge Books, 2017.

Due testi a a scelta fra:

H. Aarts-E. Bijleveld, *The psychological science of money*. Springer, 2014.

D. Ariely-J. Kreisler, D*ollars and Sense: How We Misthink Money and How to Spend Smarter*, Harper Collins, 2018.

M. Bustreo, *La terza faccia della moneta: Le dinamiche che guidano la nostra relazione con il denaro*. FrancoAngeli, 2018.[*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/massimo-bustreo/la-terza-faccia-della-moneta-le-dinamiche-che-guidano-la-nostra-relazione-con-il-denaro-9788891762689-529476.html)

L. Ferrari, *L’ascesa dell’individualismo economico (2a edizione)*, Vicolo del Pavone, 2016.

L. Ferrari-S. Randisi, *Psicologia fiscale*, Cortina, 2011.[*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/ferrari-luigi-randisi-salvatore/psicologia-fiscale-9788860304018-175488.html)

L. Ferrari, D. De Laurentiis, A. Scuteri, *La consulenza finanziaria 3.0. Dinamiche relazionali e tecniche di gestione alla luce della nuova finanza comportamentale.* Vicolo del Pavone , 2019

A. Furnham, *The new psychology of money.* Routledge*,* 2014.[*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/furnham-adrian/new-psychology-of-money-9781848721791-222471.html)

D. Graeber, *Debito: i primi 5000 anni*, Il Saggiatore, 2012.[*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/david-graeber/debito-i-primi-5000-anni-9788842817970-221555.html)

Sandel, M. J. *Quello che i soldi non possono comprare: i limiti morali del mercato*. Feltrinelli Editore, 2015[*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/michael-j-sandel/quello-che-i-soldi-non-possono-comprare-i-limiti-morali-del-mercato-9788807886928-229145.html)

W.F. Van Raaij, *Understanding consumer financial behavior. Money management in an age of financial illiteracy,* Palgrave MacMillan, 2016.

***DIDATTICA DEL CORSO***

– Lezioni in aula.

– Lavori pratici guidati (in aula e a distanza).

– Case histories.

***METODO E CRITERI DI VALUTAZIONE***

La prova d’esame consisterà in un colloquio orale, in cui discutere con lo studente le conoscenze e le competenze acquisite durante il corso. In particolare, saranno valutate le conoscenze e le competenze relative alle potenzialità applicative di un approccio psicologico ai problemi economici.

L’orale verterà su 3 temi selezionati fra quelli affrontati nel corso e nella bibliografia scelta, e ciascun tema sarà valutato con un punteggio da 0 (in caso di mancata risposta) a 10 (in caso di risposta che dimostri una eccellente capacità di applicare le conoscenze acquisite).

***AVVERTENZE E PREREQUISITI***

*Prerequisiti*

Lo studente dovrà possedere conoscenze di base dei principali paradigmi psicologici (psicologia generale, dinamica, sociale, …).

*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.*

*Orario e luogo di ricevimento*

Il Prof. Edoardo Lozza riceve gli studenti il martedì dalle ore 9,30 alle ore 10,30 presso il Dipartimento di Psicologia (area Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni), previa richiesta di appuntamento via e-mail.

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