



<b>DOCENTE: Loredana Volpe</b>	
<b>TITOLO DELL'INSEGNAMENTO:</b> <i>Decision Making and Negotiation</i>	<b>CFU:</b> 6
<b>SSD:</b> SECS-P/08	<b>ANNO ACCADEMICO:</b> 2014 - 2015
<b>CORSO DI LAUREA:</b> MANIMP	<b>SEMESTRE:</b> <i>Primo</i>

### **OBIETTIVI FORMATIVI**

*Il corso intende fornire concetti e strumenti per il miglioramento dei processi di decision making e negoziazione, integrando la teoria comportamentale con gli studi sulla negoziazione. In particolare, esso affronta i principali fattori, individuali e collettivi, in grado di influenzare le molteplici decisioni che plasmano il processo decisionale manageriale nel governo dell'impresa. L'approccio usato è sia descrittivo sia prescrittivo. Da un lato, il corso esamina il modo in cui il management assume effettivamente le proprie decisioni. Dall'altro, esso fornisce indicazioni su come il management dovrebbe assumere decisioni al fine di incrementare le performance organizzative e individuali. In aggiunta, il corso tratta una serie di aspetti, legati a personalità e influenza/persuasione, suscettibili di incidere sui processi che presiedono allo sviluppo e buon esito delle negoziazioni.*

*Aspetti descrittivi: in quest'ambito, si analizza il modo in cui i manager formulano giudizi e aggiornano i propri belief sulla base delle informazioni che provengono dal contesto.*

*Aspetti normativi e prescrittivi: gli argomenti trattati con riguardo agli aspetti in esame consentono di rispondere a fondamentali interrogativi sullo svolgersi dei processi decisionali, individuali e collettivi (ad es. come il decisore dovrebbe agire in una data situazione? Quali elementi consentono di verificare se le decisioni assunte sono coerenti rispetto alla situazione data?)*

*In buona sostanza, il versante normativo del processo decisionale, affrontato nel corso, concerne il tentativo di portare risposta ai summenzionati interrogativi, indagando i profili che caratterizzano la "razionalità" manageriale. Viceversa, il versante prescrittivo del decision making può dirsi maggiormente orientato al miglioramento del processo decisionale.*

#### Struttura del corso

*Il corso è suddiviso in due ampie parti. La prima, basandosi sui presupposti della Behavioral Decision Theory, tratta i fattori individuali e collettivi (ovvero di gruppo o organizzativi), che più comunemente influenzano le decisioni manageriali. La seconda parte applica la teoria comportamentale della decisione al tema della negoziazione, enfatizzandone le implicazioni per il miglioramento dei processi decisionali e negoziali.*

#### Risultati di apprendimento previsti

##### *Conoscenze acquisite*

*Gli studenti in grado di superare l'esame avranno compreso il significato di concetti centrali nell'ambito della teoria della decisione e della negoziazione. Essi sapranno, inoltre, padroneggiare l'uso della "cassetta degli attrezzi", che la letteratura economico-manageriale offre loro al fine di influenzare i comportamenti individuali (incentivi e informazione). Gli studenti riusciranno, quindi, ad apprezzare il contributo della teoria comportamentale al miglioramento complessivo e alla maggiore efficacia dei processi decisionali e negoziali.*

##### *Competenze acquisite*

*Gli studenti in grado di superare l'esame avranno acquisito e sviluppato abilità a influenzare il comportamento degli altri, siano essi consumatori, dipendenti o attori esterni alla relazione di business. Tra le ulteriori competenze acquisite, rientrano, inoltre, l'attitudine a individuare comuni errori inferenziali, suscettibili di*



determinare distorsioni nel processo decisionale e la capacità di rinvenire soluzioni facilmente implementabili. Gli studenti avranno, infine, ampliato le proprie conoscenze circa modalità e tecniche di valutazione dell'efficacia di nuove idee sul posto di lavoro.

## PREREQUISITI E PROPEDEUTICITA'

Non sono previste propedeuticità.

## PROGRAMMA DEL CORSO

I principali temi affrontati includono:

- Behavioral Decision Theory
- Euristiche e bias
- Prospect Theory
- Influenze emozionali
- Equità, etica e razionalità nel decision-making
- Dissonanza cognitiva, confirmation bias, escalation di commitment
- Bounded awareness e bounded ethicality
- Personalità, fiducia e persuasione
- Decision making nei gruppi
- Come migliorare il decision making
- La negoziazione
- Preparazione alla negoziazione
- Negoziazioni distributive
- Negoziazioni integrative
- Sviluppo di uno stile negoziale
- Negoziazione di un'offerta di lavoro

## TESTI DI RIFERIMENTO

Testi d'esame

- Bazerman M.H., Moore D.A., *Judgement in Managerial Decision Making*, Wiley, 7 ed., 2009.
- Gatti C., *Le negoziazioni nel governo dell'impresa*, Cedam, 2011.
- Fisher R., Ury W., Patton B., *L'arte del negoziato*, IV ed., Corbaccio, 2007.

Lecture di approfondimento

- Camerer C.F., "Prospect theory in the wild: Evidence from the field", in Camerer C.F., Loewenstein G., Rabin M. (a cura di), *Advances in Behavioral Economics*, 2004, pp. 148-161.
- Edmondson A., "Psychological safety and learning behavior in work teams", *Administrative Science Quarterly*, 1999, 44 (2), pp. 350-383.
- Levy J.S., "An introduction to Prospect Theory", *Political Psychology*, 1992, 13 (2), Special Issue, pp. 171-186.
- Fasolo B., Bonini N., "Gli aiuti decisionali", in Rumiati R., Bonini N., *Decisioni manageriali: come fare scelte efficaci*, Il Mulino, 2010, cap. 10, pp. 171-188.
- Russo J.E., Schoemaker P.J.H., "Managing Overconfidence", *MIT Sloan Management Review*, 1992, 33(2), pp. 7-17.
- Tversky A., Kahneman D., "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases", *Science, New Series*, 1974, 185(4157), pp. 1124-1131.
- Tversky A., Kahneman D., "The framing of decisions and psychology of choice", *Science, New Series*, 1981, 211(4481), pp. 453-458.



### **METODO DIDATTICO**

*Il corso integra lo studio di modelli teorici con l'analisi di casi pratici sulle tematiche trattate e la partecipazione a lavori di gruppo (project work). Sono, inoltre, previste esercitazioni e simulazioni di negoziazioni bilaterali e multilaterali.*

### **MODALITA' DI FREQUENZA**

*Consigliata.*

### **METODI DI VALUTAZIONE**

*L'esame consiste in una prova scritta, affiancata da una verifica orale facoltativa. Non sono previste modalità alternative di valutazione per gli studenti non frequentanti.*

### **LINGUA DI INSEGNAMENTO**

*Italiano*

### **ORARIO, AULA E DATA INIZIO DELLE LEZIONI**

*Fare riferimento agli orari delle lezioni del Corso di laurea pubblicati sulla pagina web del Dipartimento di Management.*

### **RICEVIMENTO STUDENTI**

*Il docente riceve:*

*Lunedì ore 16.00-18.00 presso lo studio n.5, Dipartimento di Management, Ala B*

*Martedì ore 16.00-18.00 presso lo studio n.5, Dipartimento di Management, Ala B*

*Per una più efficace organizzazione del ricevimento, si prega di contattare previamente il docente via e-mail al seguente indirizzo: [loredana.volpe@uniroma1.it](mailto:loredana.volpe@uniroma1.it)*

### **CALENDARIO ESAMI**

*Fare riferimento al sistema INFOSTUD.*