

<p align="center">Nome completo del Corso d'insegnamento</p>	<p align="center">Neuromarketing e teoria dei giochi L20 (Sede distaccata di Noto)</p>
<p align="center">Docente titolare del Corso d'insegnamento</p>	<p align="center">Mario Graziano</p>
<p align="center">Lingua d'insegnamento</p>	<p align="center">Italiano</p>
<p align="center">Conoscenze e abilità da conseguire</p>	<p>Il corso intende fornire agli studenti una formazione avanzata di tipo multidisciplinare (filosofico, psicologico, economico) sui temi della teoria del neuromarketing e della teoria dei giochi, con particolare riferimento allo sviluppo di conoscenze teoriche e competenze applicative per l'analisi e la gestione di processi decisionali di consumo individuali e collettivi. A tal fine, il corso ha come scopo principale quello di preparare gli studenti nella progettazione e valutazione di interventi finalizzati a ottimizzare la presa di decisione, a costruire un messaggio pubblicitario chiaro e responsabile, a promuovere un prodotto.</p>
<p align="center">Programma/contenuti</p>	<p>Il corso si prefigge di fornire agli studenti tutti i contenuti, i costrutti e gli strumenti concettuali necessari a conoscere e comprendere appropriatamente i principali approcci della teoria dei giochi e di quel nuovo programma di ricerca che intende unire neuroscienza e teoria del consumo, vale a dire il "neuro marketing".</p> <p>I temi principalmente trattati saranno:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Definizione di decisione e giudizio. 2) Teorie della scelta razionale e strategie di preferenza ottimale. 3) Razionalità limitata (Simon) e strategie di scelta soddisfacente. 4) Violazione degli assiomi di

	<p>razionalità e incoerenza delle preferenze.</p> <p>5) Modelli normativi versus modelli descrittivi.</p> <p>6) La teoria del prospetto: operazioni di semplificazione e fase di valutazione.</p> <p>7) La metodologia delle Neuroscienze.</p> <p>8) Cos'è la probabilità e a cosa serve.</p> <p>9) Il ruolo delle emozioni nel processo di decisione.</p> <p>10) La teoria dei giochi: equilibrio di Nash e Ottimo di Pareto.</p> <p>11) Teoria dei giochi e Teoria della mente.</p> <p>12) Teoria dei giochi e neuroscienze.</p>
<p>Testi/bibliografia</p>	<p>1) Gabriella Pravettoni-G.Vago, <i>La scelta imperfetta. Caratteristiche e limiti della decisione umana</i>, McGraw-Hill 2007.</p> <p>2) M.Graziano, <i>La mente del consumatore. Introduzione al Neuromarketing</i>, Aracne 2010.</p> <p>3) Simona Morini, <i>Probabilismo. Storia e teoria</i>, Bruno Mondadori 2003.</p> <p>4) P.Legrenzi-C.Umiltà, <i>Neuromania. Il cervello non spiega chi siamo</i>, Il Mulino 2009.</p>
<p>Metodi didattici</p>	<p>Lezioni frontali accompagnate da diapositive che saranno messe a disposizione degli studenti.</p> <p>Discussione in gruppo sulle questioni e</p>

	sulle tematiche emerse durante le lezioni. Attività seminariali e di laboratorio.
Modalità di verifica dell'apprendimento	Esame orale in cui verranno valutate la conoscenza e la capacità di comprensione, l'autonomia di giudizio, le abilità comunicative e la capacità generale di apprendere nuove teorie scientifiche.
Strumenti a supporto della didattica	Videoproiettore, PC, laboratori.
Link ad eventuali informazioni	http://www.scienzeformazione.unime.it/
Orario di ricevimento	Dopo le lezioni