



## ORDINAMENTO MASTER

### Art. 1 – Informazioni generali

|                                                   |                                                                                                 |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Denominazione</b>                              | Soft skills & personal development:<br>Teoria e pratica delle decisioni individuali e di gruppo |
| <b>Denominazione in Inglese</b>                   | Soft skills & personal development: Theory and practice of individual and group decisions       |
| <b>Livello</b>                                    | Secondo                                                                                         |
| <b>Dipartimento</b>                               | Economia e diritto                                                                              |
| <b>Facoltà</b>                                    | Economia                                                                                        |
| <b>Codice Master</b><br>(solo in caso di rinnovo) | 33224                                                                                           |
| <b>Area tematica</b>                              | Area sociale, economica, giuridica                                                              |
| <b>Tipologia</b>                                  | universitario                                                                                   |
| <b>Eventuali strutture istituzionali partner</b>  | n/d                                                                                             |
| <b>Sede delle attività didattiche</b>             | Roma                                                                                            |
| <b>Durata</b>                                     | Annuale                                                                                         |
| <b>CFU</b>                                        | 60                                                                                              |

### Articolo 2 – Informazioni didattiche

|                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Obiettivi formativi</b> | <p>Il corso è stato progettato per professionisti che desiderano potenziare la propria efficacia interpersonale e acquisire competenze avanzate. Attraverso un approccio didattico moderno e pratico, il corso si concentra sull'empowerment personale e professionale dei partecipanti, fornendo loro gli strumenti necessari per scoprire e valorizzare le proprie potenzialità.</p> <p>Il corso beneficia direttamente dell'esperienza maturata nel laboratorio di economia sperimentale CIMEO, un centro interdisciplinare affiliato alla Sapienza Università di Roma. Il CIMEO si dedica allo studio dei bias e delle euristiche nelle decisioni individuali e delle preferenze</p> |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>sociali nelle dinamiche di interazione sociale, offrendo una base di conoscenza e di ricerca solida sulla teoria della scelta, su cui si fonda il programma didattico del corso.</p> <p>Il programma del corso è strutturato in moduli interattivi che coprono temi fondamentali per il successo professionale sia a livello individuale che di gruppo. Questi includono la comprensione dei bias e delle euristiche nelle decisioni, dove i partecipanti acquisiranno una profonda conoscenza dei meccanismi che influenzano le scelte individuali e di gruppo. Questi argomenti sono essenziali per comprendere e migliorare i processi decisionali individuali e le interazioni quotidiane nel contesto lavorativo.</p> <p>Oltre a sviluppare competenze personali, il corso si addentra in settori specifici di grande attualità e rilevanza come l'economia digitale e l'intelligenza artificiale, esplorando i loro impatti economici e giuridici. Si discuterà anche di innovazione aziendale, del ruolo sociale delle imprese innovative, dell'analisi dei big data e delle strategie di neuromarketing, fornendo una visione approfondita delle sfide e delle opportunità presenti nell'ambiente di lavoro moderno.</p> <p>Metodi didattici quali simulazioni, giochi di ruolo e studi di casi aziendali e microeconomici saranno impiegati per garantire un apprendimento esperienziale e coinvolgente. Questo approccio mira non solo a trasferire conoscenze teoriche ma anche a permettere ai partecipanti di sperimentare ed applicare direttamente le nuove competenze in scenari realistici, migliorando così la loro capacità di adattamento e problem solving in situazioni professionali complesse.</p> <p>Entrando più nel dettaglio, il corso si articola in due parti principali: la teoria dei soft skills e l'applicazione pratica di queste competenze.</p> <p>Nella Prima Parte, che comprende i primi tre moduli, il focus sarà sulla Teoria delle Scelte e Processi Decisionali. I partecipanti esploreranno come i bias e le euristiche influenzano le decisioni, acquisendo strumenti per migliorare la razionalità e l'efficacia delle proprie scelte. Un'altra componente importante della prima parte è l'approfondimento delle soft skills nel contesto del laboratorio, con un focus particolare su intelligenza cognitiva e sociale. Gli studenti analizzeranno come le credenze, il problem solving e la previsione influenzano il comportamento individuale, oltre a come le emozioni e le scelte strategiche giocano un ruolo cruciale nella gestione delle interazioni sociali, nei rapporti tra leader e follower e leadership e nel</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                          | <p>determinare chi deve essere il leader.</p> <p>Nella Seconda Parte del corso, che include il quarto e quinto modulo, l'attenzione si sposta sulle Soft Skills in Pratica. Questa sezione del corso copre temi come la Previdenza e le Scelte Intertemporali nei Mercati Finanziari, dove i partecipanti apprenderanno a applicare le teorie comportamentali per definire e prendere decisioni finanziarie previdenti. Si discuterà anche di Gestione dei Gruppi e delle Relazioni tra Imprese, promuovendo l'efficacia nella creazione di reti interaziendali. L'Economia Circolare e le Comunità Energetiche saranno esplorate per comprendere come principi di sostenibilità possano essere integrati nelle pratiche aziendali per promuovere innovazioni ambientali. L'Imprenditorialità e la Cultura di Impresa saranno anch'essi temi di rilievo, con un focus su come nutrire e sviluppare un ambiente imprenditoriale dinamico ed innovativo. Infine, il corso toccherà le Applicazioni ed Implicazioni dell'Intelligenza Artificiale, esaminando come la tecnologia può essere utilizzata eticamente e efficacemente, e la Gestione dei Dilemmi Morali, dove i partecipanti saranno incoraggiati a sviluppare un solido approccio etico nelle loro decisioni.</p> <p>In conclusione, questo corso mira a equipaggiare i partecipanti con una gamma di competenze teoriche e pratiche che sono essenziali per navigare con successo le complessità del mondo professionale moderno, migliorando la loro produttività e le loro capacità interpersonali in modo significativo.</p> |
| <b>Risultati di apprendimento attesi</b> | <p>Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito un'approfondita conoscenza delle teorie comportamentali della scelta individuale e strategica, e dei relativi test sperimentali ed applicazioni alle scelte reali. Questo permetterà loro di sviluppare una maggiore consapevolezza delle proprie capacità, diventando più efficaci nelle scelte individuali di fronte all'incertezza della vita in ambito sociale e professionale, in particolare nelle relazioni che si generano all'interno dei gruppi con cui giornalmente interagiscono. Sapranno inoltre applicare le nuove soft skills acquisite a casi concreti, riguardanti sia problemi economici più tradizionali (come previdenza, consumo e investimenti intertemporali, intermediazione nei mercati finanziari), sia, soprattutto, a tematiche di più recente origine e in rapida espansione negli ultimi anni, quali l'economia circolare, le comunità energetiche e l'intelligenza artificiale.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Numero minimo</b>                     | 10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |



|                             |          |
|-----------------------------|----------|
| <b>Numero massimo</b>       | 80       |
| <b>Uditori ammissibili</b>  | No       |
| <b>Corsi Singoli</b>        | Si       |
| <b>Obbligo di Frequenza</b> | 75%      |
| <b>Lingua di erogazione</b> | Italiano |

### **Articolo 3 – Fonti di finanziamento del Master**

|                                    |                          |
|------------------------------------|--------------------------|
| <b>Importo quota di iscrizione</b> | 5.000                    |
| <b>Articolazione del pagamento</b> | due rate di pari importo |