

Misbehaving La Nascita Delleconomia Comportamentale

Perché facciamo sempre le scelte sbagliate in amore, sul lavoro e nella vita quotidiana

Naked Wine

Advances in Behavioral Finance

The Perils of Perception

Their Genius, Their Limits, Their Follies

Confusion de Confusiones

Misbehaving. La nascita dell'economia comportamentale

The Birth of Intersubjectivity: Psychodynamics, Neurobiology, and the Self

Disney U: How Disney University Develops the World's Most Engaged, Loyal, and Customer-Centric Employees

Prendere decisioni intelligenti quando non hai tutte le informazioni

Rivoluzione umanista

Decidere è una scommessa

Sbagliando non si impara

Keywords for Media Studies

Why We're Wrong about Nearly Everything

La tenaglia magistrati-economisti sui cittadini

Culture and Prosperity

Relazioni efficaci

Colloquium of the Seven about Secrets of the Sublime

50 Prominent Social Psychologists Describe Their Most Unloved Work

Warren Buffett

The Truth About Markets - Why Some Nations Are Rich But Most Remain Poor

Harm to Others

Moral Calculations

Misbehaving: The Making of Behavioral Economics

La società della fiducia

Small Data

Quasi Rational Economics

Come coltivare i progetti rivoluzionari, ma sottovalutati, che vincono guerre, curano malattie e trasformano i mercati

Factfulness

Manuale di neuromarketing

Da Platone a Instagram

Idee folli

Reflections on Natural and Artificial Intelligence

Most Underappreciated

Dentro la mente del migliore investitore al mondo

The Economics of European Integration

The Winner's Curse

Sessantotto pedagogico

Misbehaving La Nascita Delleconomia Comportamentale Downloaded from archive.imba.com by guest

MALONE HUDSON

Perché facciamo sempre le scelte sbagliate in amore, sul lavoro e nella vita quotidiana Il Saggiatore

Se comprare o meno il biglietto del treno, se andare o meno a un concerto, se tenersi il proprio lavoro o lasciarlo per inseguire la propria passione. E ancora, per chi votare, se vaccinare o meno i propri figli, se perdonare o meno la persona amata. La nostra vita è composta dalle scelte che facciamo, scelte piccole o grandi, scelte che determinano chi siamo e orientano il nostro futuro.

Scelte che, nella maggioranza dei casi, sono sbagliate. La nostra mente, infatti, ci inganna in continuazione, facendoci apparire del tutto razionali e scontate decisioni basate su trappole, scorciatoie, bias cognitivi e pregiudizi: il nostro processo decisionale ci apparirà sempre semplice e lineare, quando invece scegliere tra due tipi di pasta al supermercato può essere complesso quanto mandare un astronauta in orbita. Sara Garofalo, psicologa e ricercatrice, invita il lettore a mettersi alla prova: ognuno dei capitoli di questo libro contiene test, indovinelli ed esercizi in cui si è chiamati a prendere delle decisioni apparentemente semplici e scontate, ma che in realtà mettono in luce i nostri errori e ci aiutano a capire come funziona il nostro cervello. Un libro che aiuta a imparare dagli errori e insegna ad azzeccare la prossima scelta.

Naked Wine Little, Brown

What artificial intelligence can tell us about the mind and intelligent behavior.

Advances in Behavioral Finance Springer Science & Business Media

Da secoli la fiducia nell'autorità e nel prossimo è un decisivo collante sociale e il funzionamento della società si basa sul fidarsi l'un l'altro degli esseri umani: guardiamo con sospetto il politico (disonesto?), il banchiere (ladro?) e lo scienziato (ciarlatano?), ma alla fine votiamo, investiamo, prendiamo le medicine. Ma nell'epoca dell'infodemia, della pseudoscienza social e delle fake news, com'è possibile fidarsi? E di chi? Con la rabbia prima e il distanziamento sociale poi, anche il prossimo è un untore, un estraneo di cui diffidare. Antonio Sgobba ricostruisce la storia e la filosofia della fiducia nel passato e ne descrive il mutamento, per capire cosa ne sarà in futuro: come combineremo legittimo sospetto e autorità? Di chi ci potremo fidare per distinguere informazioni accurate e bufale? Torneremo mai ad aver fiducia nel prossimo?

The Perils of Perception HOEPLI EDITORE

Ci stiamo ormai abituando a sopravvivere in un contesto di difficoltà permanente: ambientale, economica, finanziaria e anche sanitaria. Crisi di ogni tipo si susseguono senza sosta. Questo

accade perché il modello - sociale, economico, culturale - è degenerato, diventando incontrollabile. Un circolo vizioso collega la speculazione finanziaria alla mancanza di lavoro, i problemi economici ai disastri climatici, l'inquinamento alla diffusione di malattie ed epidemie. A causare tutto questo è la crisi dei valori dell'ultimo capitalismo. L'etica dell'efficienza produttiva e finanziaria, che ha determinato decenni di crescita economica e ha consentito l'accesso alla conoscenza e allo sviluppo sociale per larghe fasce della popolazione, non è più in grado di svolgere la sua funzione. Questo modello nel corso del tempo ha tolto centralità all'uomo, sostituendolo con il denaro e poi con le tecnologie. L'unica via d'uscita è rifondare la società su basi etiche diverse: non è possibile rimanere sani in un mondo malato. *Their Genius, Their Limits, Their Follies* Fordham Univ Press A ground-breaking exploration of our ignorance - informed by several exclusive studies across over 40 countries.

Confusion de Confusiones Aegitas

A few words will suffice to justify the preparation of an introduction to English readers of Joseph de la Vega and 's Confusion de Confusiones. His book is the first that describes the practices of any stock exchange; it makes evident a high development of practices, with puts, calls, pools, and manipulations; and it appeared as early as the seventeenth century. Not inappropriately the stock exchange described is that of Amsterdam, a city which at the date of the volume and 's publication — 1688 — was still the leading financial center of the world. The book, to be sure, is hardly a systematic account of the institution; the author pursued moral, philosophical, and rhetorical objectives, and, while saying a lot that seems now to be of little value, manages somehow to leave unsaid a great deal that would be of interest for us. Nevertheless, it represents, even in its peculiar form, a really important source of information about the stock exchange, and indeed about the Dutch business world of that period.

Misbehaving. La nascita dell'economia comportamentale Oxford University Press

Nel 49° Super Bowl, l'allenatore dei Seahawks, Pete Carroll, fece una delle chiamate più controverse nella storia del football: con 26 secondi dalla fine della partita e a poche yard dalla linea di meta dei Patriots, chiese alla sua squadra di eseguire uno schema di lancio invece di un meno rischioso schema di corsa. Il passaggio venne intercettato e i Seahawks vennero sconfitti. I critici la definirono la più stupida giocata della storia. Ma quella chiamata fu davvero così brutta? Oppure Carroll disegnò un grande schema rovinato solo dalla sfortuna? Anche la decisione migliore non produce sempre il miglior risultato. C'è sempre un elemento di fortuna che non puoi controllare, e ci sono sempre informazioni importanti di cui non disponiamo. Quindi la chiave del successo è quella di pensare alle decisioni come fossero delle

scommesse: quanto ne sono sicuro? Quali sono i modi possibili in cui le cose potrebbero andare? Quale decisione ha le più alte probabilità di successo? Sono incappato in quel 10% di probabilità che le cose potessero andare male? Oppure il mio successo è più attribuibile alla fortuna piuttosto che al merito del mio processo decisionale? Annie Duke, ex campionessa della World Series of Poker, è diventata una nota consulente aziendale attingendo dalla sua esperienza di giocatrice di poker. Nei suoi seminari insegna a prendere decisioni migliori. Per la maggior parte delle persone infatti è difficile dire "Non sono sicuro" in un mondo che apprezza e, addirittura, ricompensa l'aspetto della certezza. Ma i giocatori professionisti di poker si sentono a loro agio con il fatto che le grandi decisioni non portano sempre a grandi esiti e che le decisioni sbagliate non portano sempre a risultati negativi. Spostando il tuo pensiero dall'esigenza di certezza all'obiettivo di valutare accuratamente ciò che sai e ciò che non sai, sarai meno vulnerabile alle emozioni reattive, ai pregiudizi e alle abitudini distruttive nel prendere decisioni. Diventerai più sicuro, calmo, tollerante e avrai più successo nel lungo periodo.

The Birth of Intersubjectivity: Psychodynamics, Neurobiology, and the Self Donzelli Editore

Devono le leggi economiche dominare i rapporti sociali? Nell'ambito di questo dilemma, nella ricerca di un equilibrio, si muove il presente lavoro. Due sono i pilastri su cui esso si fonda: argomenti e temi giuridici da un lato, che, però, hanno anche un impatto economico, e, dall'altro, la pretesa di egemonia del dato economico su ogni altro valore. Pretesa molte volte ammantata di scientificità, che travolge i rapporti reciproci, influenza il caos delle stesse pronunce giudiziali e il caos normativo, rendendo incerto il destino delle persone. "Per aver paura dei magistrati non bisogna essere necessariamente colpevoli (ma anche con gli economisti non si scherza)" ironizza l'autore, e in questo importante saggio, per contenuti e dimensioni, con garbo e autorevolezza ci spiega chiaramente il perché. Francesco Felis è nato ad Albenga (SV) nel 1957. Vive a Genova dal 1967, dove si è laureato in Giurisprudenza con 110 e lode nel 1982. È notaio dal 1988. Autore di molteplici pubblicazioni, giuridiche e non, è intervenuto a diversi convegni giuridici e politici.

Disney U: How Disney University Develops the World's Most Engaged, Loyal, and Customer-Centric Employees Edizioni FS The Essential vocabulary of Media Studies Keywords for Media Studies introduces and aims to advance the field of critical media studies by tracing, defining, and problematizing its established and emergent terminology. The book historicizes thinking about media and society, whether that means noting a long history of "new media," or tracing how understandings of media "power" vary across time periods and knowledge formations. Bringing together an impressive group of established scholars from television studies, film studies, sound studies, games studies, and

more, each of the 65 essays in the volume focuses on a critical concept, from “fan” to “industry,” and “celebrity” to “surveillance.” *Keywords for Media Studies* is an essential tool that introduces key terms, research traditions, debates, and their histories, and offers a sense of the new frontiers and questions emerging in the field of media studies.

Prendere decisioni intelligenti quando non hai tutte le informazioni Jaca Book

"Hired by the world's leading brands to find out what makes their customers tick, Martin Lindstrom spends 300 nights a year overseas, closely observing people in their homes. His goal: to uncover their hidden desires and turn them into breakthrough products for the world's leading brands. In a world besotted by the power of Big Data, he works like a modern-day Sherlock Holmes, accumulating small clues to help solve a stunningly diverse array of challenges. In Switzerland, a stuffed teddy bear in a teenage girl's bedroom helped revolutionize 1,000 stores, spread across twenty countries, for one of Europe's largest fashion retailers. In Dubai, a bracelet strung with pearls helped Jenny Craig offset its declining membership in the United States and increase loyalty by 159 percent in only a year. And in China, the look of a car dashboard led to the design of the Roomba vacuum - a great American success story. How? Lindstrom connects the dots in this globetrotting narrative that will fascinate not only marketers and brand managers, but anyone interested in the infinite variations of human behavior. The Desire Hunter combines armchair travel with forensic psychology into an interlocking series of international clue-gathering detective stories. It presents a rare behind-the-scenes look at what it takes to create global brands; and along the way, reveals surprising and counter-intuitive truths about what connects us all as humans"--

Rivoluzione umanista Key Editore

The European Union and the single currency have given Europe more stability than it has known in the past thousand years, yet Europe seems to be in perpetual crisis about its global role. The many European empires are now reduced to a multiplicity of ethnicities, traditions, and civilizations. Europe will never be One, but to survive as a union it will have to become a federation of “islands” both distinct and connected. Though drawing on philosophers of Europe’s past, Cacciari calls not to resist Europe’s sunset but to embrace it. Europe will have to open up to the possibility that in few generations new exiles and an unpredictable cultural hybridism will again change all we know about the European legacy. Though scarcely alive in today’s politics, the political unity of Europe is still a necessity, however impossible it seems to achieve.

Decidere è una scommessa Princeton University Press

Winner of the Nobel Memorial Prize in Economic Sciences Richard Thaler challenges the received economic wisdom by revealing many of the paradoxes that abound even in the most painstakingly constructed transactions. He presents literate, challenging, and often funny examples of such anomalies as why the winners at auctions are often the real losers—they pay too much and suffer the “winner's curse”—why gamblers bet on long shots at the end of a losing day, why shoppers will save on one appliance only to pass up the identical savings on another, and why sports fans who wouldn't pay more than \$200 for a Super Bowl ticket wouldn't sell one they own for less than \$400. He also demonstrates that markets do not always operate with the traplike efficiency we impute to them.

Sbagliando non si impara Simon and Schuster

This first volume in the four-volume series *The Moral Limits of the Criminal Law* focuses on the “harm principle,” the commonsense view that prevention of harm to persons other than the perpetrator is a legitimate purpose of criminal legislation. Feinberg presents a detailed analysis of the concept and definition of harm and applies it to a host of practical and theoretical issues, showing how the harm principle must be interpreted if it is to be a plausible guide to the lawmaker.

Keywords for Media Studies HOEPLI EDITORE

The Persuasion Code Capture, convince, and close—scientifically Most of your attempts to persuade are doomed to fail because the brains of your audience automatically reject messages that disrupt their attention. This book makes the complex science of persuasion simple. Learn to develop better marketing and sales messages based on a scientific model; NeuroMap™. Regardless of your level of expertise in marketing, neuromarketing, neuroscience or psychology: *The Persuasion Code: How Neuromarketing Can Help You Persuade Anyone, Anywhere, Anytime* will make your personal and business lives more successful by unveiling a credible and practical approach towards creating a breakthrough persuasion strategy. This book will satisfy your interest in neuromarketing, scientific persuasion, sales, advertising effectiveness, website conversion, marketing strategy and sales presentations. It'll teach you the value of the award-winning persuasion model NeuroMap™: the only model based on the science of how your customers use their brain to make any decision including a buying decision. You will appreciate why this scientific approach has helped hundreds of companies and thousands of executives achieve remarkable results. Written by the founders of SalesBrain who pioneered the field of neuromarketing SalesBrain has trained more than 100,000 executives worldwide including over 15,000 CEO Includes guidance for creating your own neuromarketing plan Advance your business or career by creating persuasive messages based on the working principle of the brain.

Why We're Wrong about Nearly Everything Key Editore

Sul piano pedagogico, nei più di 50 anni di storia che ci separano dal '68 - caratterizzati in gran parte da miopia progettuale, aggiustamenti-tampone dell'esistente, tatticismi dalla vista corta - l'unica eredità condivisa in contro tendenza, che rinasce continuamente dalle ceneri della dimenticanza e dalle spinte conservatrici della rimozione, è l'esperienza pedagogica ed umana di don Milani. Il famoso pamphlet *Lettera ad una professoressa* è del 1967 e quel testo intercetta temi, problemi, prospettive storico-politico-socio-pedagogiche che, affrontati subito e nella giusta maniera, forse avrebbero spuntato le armi della successiva protesta sessantottina, con tutti gli eccessi che si conoscono. Di fatto, le denunce del Sessantotto furono elaborate in proposte di cambiamento in parte, e solo più tardi, tra circopezioni e reticenze. Il volume esplora questa dialettica di continuità/discontinuità dal punto di vista della pedagogia generale e della storia della pedagogia, mostrando, nelle quattro sezioni in cui è articolato, quanto, in fondo, essa resti tuttora irrisolta. Emblematico in questo senso il “caso” della scuola pedagogica patavina, con il suo protagonista Marcello Peretti, a cui è dedicata, appunto, l'intera quarta parte del libro.

La tenaglia magistrati-economisti sui cittadini Macmillan

Standard economics theory is built on the assumption that human beings act rationally in their own self interest. But if rationality is such a reliable factor, why do economic models so often fail to predict market behavior accurately? According to Richard Thaler, the shortcomings of the standard approach arise from its failure to take into account systematic mental biases that color all human judgments and decisions.

Culture and Prosperity McGraw Hill Professional

What does game theory tell us about rational behavior? Is there such a thing as rational behavior, and if so, is it of any use to us? In this fascinating book, renowned Hungarian economist Laszlo Mero shows how game theory provides insight into such aspects of human psychology as altruism, competition, and politics, as well as its relevance to disparate fields such as physics and evolutionary biology. This ideal guide shows us how mathematics can illuminate the human condition.

Relazioni efficaci Harper Collins

Winner of the Nobel Prize in Economics Get ready to change the way you think about economics. Nobel laureate Richard H. Thaler has spent his career studying the radical notion that the central

agents in the economy are humans—predictable, error-prone individuals. Misbehaving is his arresting, frequently hilarious account of the struggle to bring an academic discipline back down to earth—and change the way we think about economics, ourselves, and our world. Traditional economics assumes rational actors. Early in his research, Thaler realized these Spock-like automatons were nothing like real people. Whether buying a clock radio, selling basketball tickets, or applying for a mortgage, we all succumb to biases and make decisions that deviate from the standards of rationality assumed by economists. In other words, we misbehave. More importantly, our misbehavior has serious consequences. Dismissed at first by economists as an amusing sideshow, the study of human miscalculations and their effects on markets now drives efforts to make better decisions in our lives, our businesses, and our governments. Coupling recent discoveries in human psychology with a practical understanding of incentives and market behavior, Thaler enlightens readers about how to make smarter decisions in an increasingly mystifying world. He reveals how behavioral economic analysis opens up new ways to look at everything from household finance to assigning faculty offices in a new building, to TV game shows, the NFL draft, and businesses like Uber. Laced with antic stories of Thaler's spirited battles with the bastions of traditional economic thinking, *Misbehaving* is a singular look into profound human foibles. When economics meets psychology, the implications for individuals, managers, and policy makers are both profound and entertaining. Shortlisted for the Financial Times & McKinsey Business Book of the Year Award

Colloquium of the Seven about Secrets of the Sublime ROI Edizioni

In Warren Buffett. Dentro la mente del migliore investitore al mondo Robert Hagstrom conduce un'analisi inedita sulla saggezza dell'oracolo di Omaha e sul suo pensiero. Celebre per i suoi esami approfonditi sui metodi di investimento di Buffett, in questo libro Hagstrom risponde a una domanda molto più ampia: da dove derivano quei metodi? Ripercorrendo le molteplici influenze sul pensiero del grande investitore, Hagstrom descrive una visione del mondo complessa e ricca di sfumature, che si riflette non solo nella pratica degli investimenti ma anche nelle altre sfere dell'agire umano. Lo stesso Buffett ha dato un nome memorabile a questa mentalità: la “Money Mind”. Che cos'è di preciso una Money Mind? A livello basilare è un modo di pensare alle grandi questioni finanziarie, per esempio l'allocazione dei capitali. A un livello successivo è la mentalità necessaria per investire con successo nel dinamico mercato azionario di oggi, che richiede la volontà di imparare, la capacità di adattarsi e di non dar retta al rumore di fondo. A un livello ancora ulteriore è un ampio costruito filosofico ed etico, che ci dice molto sulla persona a cui lo applichiamo: chi ha una Money Mind è una persona che ha ottime probabilità di avere successo in molti aspetti della vita, compresi gli investimenti. Questo non è un libro sul metodo. È un libro sul pensiero di Warren Buffett. Esamina una serie di correnti filosofiche - individualismo, stoicismo, razionalismo e pragmatismo - e i loro contributi alle decisioni di un investitore intelligente. Ripercorre inoltre l'evoluzione del value investing, spiega come si sviluppa una mentalità “business-driven” e descrive i tratti imprescindibili di una gestione attiva di successo del proprio portafoglio. In sintesi, è un libro che aiuta i lettori a comprendere i mattoni che edificano una Money Mind, affinché possano iniziare ad applicare gli stessi principi al servizio di una vita che abbia valore.

50 Prominent Social Psychologists Describe Their Most Unloved Work Oxford University Press

Personal uniqueness can make entrepreneurs and freelancers stand out when they struggle in an increasingly overcrowded market. Communication and relationships can be strategically leveraged for entrepreneurial success. Mastermind Community groups seek to affirm and recover the art of conversation to build effective relationships

Related with *Misbehaving* La Nascita Delleconomia Comportamentale:

- At Least Meaning In Math : [click here](#)