

Caracterização da disciplina

Código da disciplina:	MCZC011-15	Nome da disciplina:	Tomada de Decisões e Neuroeconomia				
Créditos:	(4 - 0 - 4)	C/H:	48 horas	Aula prática:		Câmpus:	SBC
Código:	NA1MCZC011-15SB	Turma:		Turno:	Noturno	Quadrim:	1
Docente(s) responsável(is):	Fábio Theoto Rocha						

Alocação da turma

	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta
8:00 - 9:00					
9:00 - 10:00					
10:00 - 11:00					
11:00 - 12:00					
12:00 - 13:00					
13:00 - 14:00					
14:00 - 15:00					
15:00 - 16:00					
16:00 - 17:00					
17:00 - 18:00					
18:00 - 19:00					
19:00 - 20:00	X				
20:00 - 21:00	X				
21:00 - 22:00			X		
22:00 - 23:00			X		

Planejamento da disciplina
Objetivos gerais

Compreender os processos neurofisiológicos, psicológicos e sociológicos envolvidos com o comportamento decisório.

Objetivos específicos

- ✓ Compreender o comportamento motivado humano dentro de uma perspectiva evolucionista;
- ✓ Compreender o processo de tomada de decisão como um mecanismo inerente ao comportamento motivado;
- ✓ Compreender a aplicação do conhecimento das neurociências para a investigação científica acerca do processo de tomada de decisão em ambientes econômicos e morais.

Ementa

Apresenta-se os conhecimentos básicos acerca da psicobiologia do Ser Humano, discutindo-se aspectos racionais e emocionais do seu comportamento motivado em sociedade. Explica-se os elementos básicos dos fenômenos e das ciências que estudam a economia e a moral. Apresenta-se estudos realizados em psicologia e em neurofisiologia acerca dos fatores biológicos e psicológicos envolvidos com a tomada de decisão, considerando-se nesse processo a identificação de necessidades, o planejamento de ações, a sua avaliação de benefícios, riscos e custos, e o cálculo de adequação das ações em função de um espaço pessoal e um espaço social de tomada de decisão.

Conteúdo Programático

Aula/ Semana	Tema principal	Estratégias didáticas e Atividades práticas
Semana 1 (05/02) Aulas 1 e 2	- Comportamento decisório motivado - A vida celular	
Semana 2 (12/02) (reposição 02-03/05)		
Semana 3 (19/02) Aulas 3 e 4	- Neurobiologia - Razão e Emoção	
Semana 4 (26/02) Aulas 5 e 6	- Personalidade - Adequação Social	
Semana 5 (04/03) Aulas 07 e 08	- Tempo e Conflito - O Desejo de Agir	
Semana 6 (11/03) Aulas 09 e 10	- Ações Alternativas - Teoria Econômica	
Semana 7 (18/03) Aulas 11 e 12	- Dinheiro e Mercado - Preços de produção e de consumo	
Semana 8 (25/03) Aulas 13 e 14	- Utilidade Esperada - Teoria de Jogos	
Semana 9 (01/04) Aulas 15 e 16	- Teoria das Chances - Heurísticas e Vieses	
Semana 10 (08/04) Aulas 17	- Heurísticas e Vieses	
Semana 11 (15/04) Aulas 18 e 19	- Dilemas Morais	
Semana 12 (22/04) Aulas 20 e 21	- Apresentação dos trabalhos finais para avaliação	- Apresentação dos trabalhos finais para avaliação
Semana 13(02/05) Aulas 22 e 23	Discussão dos trabalhos	

Descrição dos instrumentos e critérios de avaliação qualitativa

A avaliação será realizada pela entrega e apresentação de um trabalho individual ou em grupo. A apresentação do trabalho será obrigatória, mas seu desempenho não influenciará no conceito final. O trabalho pode ser em formato de artigo científico ou de divulgação científica para algum público-alvo, em qualquer tema relacionado à tomada de decisão.

Referências bibliográficas básicas

BARRACHO, C. Lições de Psicologia Económica. Lisboa: Instituto Piaget, 2008.

CARVALHO, J. E. Neuroeconomia: Ensaio sobre a sociobiologia do comportamento. Lisboa: Edições Sílabo, 2009.

DE MELLO FERREIRA, V. R. Psicologia Econômica: Estudo do Comportamento Econômico e da Tomada de Decisão. São Paulo: Campus Elsevier, 2008.

Referências bibliográficas complementares

GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D., editores. Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

GLIMCHER, P. W. Decisions, Uncertainty, and the Brain: The Science of Neuroeconomics. Cambridge, MA: The MIT Press, 2004.

GOMES, L. F. A. M. Teoria da Decisão. São Paulo: Thomson Learning Edições Ltda, 2006.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. , editores. Choices, Values and Frames. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

POLITSER, P. Neuroeconomics: A Guide to the New Science of Making Choices. Oxford: Oxford University Press, 2008.

WILKINSON, N. An Introduction to Behavioral Economics: A Guide for Students. New York: Palgrave Macmillan, 2007.