

PSICOLOGIA DEGLI ATTEGGIAMENTI E DELLE OPINIONI II**Prof. Amanda Nerini***Dipartimento di Psicologia*

CdL	CL	LA	SV	GE
Anno di corso	2			
CFU	9			

I Modulo (3 CFU)**Argomento**

Il corso, nel suo complesso, concerne aspetti teorici, di ricerca e applicativi relativi agli atteggiamenti e al cambiamento degli atteggiamenti, nonché ai processi psicologici che sottostanno alla persuasione. Poiché si tratta di un corso di tipo "progredito", si presuppongono acquisite conoscenze e competenze nei fondamenti della psicologia, con particolare riferimento alla psicologia sociale. In particolare, nel I modulo verranno approfonditi gli aspetti fondamentali degli atteggiamenti (concettualizzazione, formazione e organizzazione, dinamica degli atteggiamenti e rapporti con il comportamento) e della comunicazione interpersonale

Obiettivi formativi

Approfondire le conoscenze dei processi psicosociali, con particolare riferimento agli atteggiamenti e alla comunicazione interpersonale; comprendere l'efficacia euristica di modelli interpretativi diversi

Testi d'esame

Vedi III Modulo.

Modalità d'esame

Vedi III Modulo.

II Modulo (3 CFU)**Argomento**

Processi psicologici di influenza sociale e comunicazione persuasiva, modificabilità e resistenza al cambiamento.

Obiettivi formativi

Conoscenza dei fattori psicosociali facilitanti e ostacolanti il cambiamento; capacità di identificare strategie di intervento per la facilitazione del cambiamento

Testi d'esame

Vedi III Modulo.

Modalità d'esame

Vedi III Modulo.

III Modulo (3 CFU)**Argomento**

Campi di applicazione e tipologie di intervento per il cambiamento. Atteggiamenti e persuasione.

Obiettivi formativi

Riflessione sui "dilemmi sociali". Sviluppare la capacità di analisi e di progettazione di interventi volti al cambiamento degli atteggiamenti e alla promozione dei processi di adattamento psicosociale.

Testi d'esame

- Bagozzi, R. (1999). *Atteggiamenti, intenzioni e comportamento*. Franco Angeli, Milano.

- Anolli, L. (2002). *Psicologia della comunicazione*. Il Mulino, Bologna. [capp. VII, VIII, X, XI, XII, XIII].

- Cavazza, N. (1996). *La persuasione*. Il Mulino, Bologna.

(in base all'autovalutazione delle competenze possedute, lo studente può ritenere utile il ripasso dei concetti basilari, approfonditi nel corso, utilizzando un manuale recente di psicologia sociale).

Modalità d'esame

Scritto e orale.