

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE PERSUASIVA*(Vale anche per: PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE, SO-S)***Prof. Cristina Stefanile***Dipartimento di Psicologia*

CdL	CL-S	SO-S	SV-S	SP-S
Anno di corso	2	1		
CFU	9	9		

I Modulo (3 CFU)**Argomento**

Aspetti teorici e metodologici delle relazioni tra atteggiamenti, intenzioni e comportamenti in psicologia della salute. Analisi critica di modelli rilevanti nello studio dei processi di influenza sociale e di persuasione e loro utilizzabilità per la promozione della salute.

Obiettivi formativi

Sviluppo di competenze concettuali, teoriche e metodologiche per l'analisi dei processi persuasivi.

Testi d'esame

Vedi III Modulo.

Modalità d'esame

Vedi III Modulo.

II Modulo (3 CFU)**Argomento**

Organizzazione della comunicazione persuasiva; fattori psicosociali della persuasibilità e definizione della strategia persuasiva; l'appello alle emozioni; verifica dell'efficacia della comunicazione

Obiettivi formativi

Sviluppo di competenze teorico-metodologiche e di abilità critiche relative agli argomenti trattati.

Testi d'esame

Vedi III Modulo.

Modalità d'esame

Vedi III Modulo.

III Modulo (3 CFU)**Argomento**

Progettazione, attuazione e verifica di interventi persuasivi in psicologia della salute. Aspetti deontologici nella comunicazione persuasiva.

Obiettivi formativi

Sviluppo di competenze di abilità critiche per la realizzazione di interventi persuasivi.

Testi d'esame

La bibliografia che segue è a carattere orientativo; i testi d'esame verranno indicati all'inizio del corso e in rapporto alle linee di approfondimento definite anche attraverso il lavoro in aula.

- Pratkanis, A.R. e Aronson, E. (2001). *L'età della propaganda. Usi ed abusi quotidiani della persuasione*. Il Mulino, Bologna.

- Dillard, J.P. e Pfau, M. (Eds.) (2002). *The persuasion handbook*. Sage Publications, London.

- O'Keefe, D. (2002). *Persuasion. Theory and research*. Sage Publications, London.

- Perloff, R. M. (2003). *The dynamics of persuasion*. Erlbaum, Mahwah, NJ.

- Petty, R.E., Barden, J. e Wheeler, S.C. (2002). The Elaboration Likelihood model of persuasion: Health promotions that yield sustained behavioral change. In R.J. DiClemente, R.A. Crosby, R.A. e M.C. Kegler. *Emerging theories in health promotion practice and research*. Jossey-Bass, San Francisco, CA:

- Kreuter, M.W. e McClure, S.M. (2004). The role of culture in health communication. *Annual Review of Public Health*, 25, 439-455.

- Witte, K., & Allen, M. (2000). A meta-analysis of fear appeals: Implications for effective public health campaigns. *Health Education & Behavior*, 27(5), 591-615.

Modalità d'esame

Scritto e orale.