

# PSICOLOGIA DEGLI ATTEGGIAMENTI E DELLE OPINIONI

**Prof. Cristina Stefanile**  
*Dipartimento di Psicologia*

## I Modulo (3 CFU)

### **Argomento**

Il corso, nel suo complesso, riguarda lo studio degli 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: teorie di riferimento sul concetto di atteggiamento e riferimenti sulla sua definizione; la struttura, i processi e le funzioni degli atteggiamenti; dinamica atteggiamenti-comportamento; atteggiamenti e 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, comportamento*. FrancoAngeli, 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.

## Didattica assistita

### **Seminari ed esercitazioni.**

**Argomento:** Campi di ricerca in psicologia degli atteggiamenti.

**Moduli di riferimento:** I, II e III Modulo.

**Obiettivi formativi:** Approfondimento delle competenze sulla modifica degli atteggiamenti e loro utilizzazione.