# PSICOLOGIA DEGLI ATTEGGIAMENTI E DELLE OPINIONI

# (Vale anche per: PSICOLOGIA DEGLI ATTEGGIAMENTI E DELLA COMUNICAZIONE PERSUASIVA, CdL LA)

# **Prof. Cristina Stefanile**

Dipartimento di Psicologia

### I Modulo (3 CFU)

## **Argomento**

Il corso riguarda lo studio degli aspetti teorici, di ricerca e applicativi relativi agli atteggiamenti e al loro cambiamento. Si presuppongono acquisite conoscenze e competenze dei fondamenti della psicologia e in particolare della psicologia sociale. Nel I modulo: teorie di riferimento sul concetto di atteggiamento e riferimenti sulla sua definizione; la struttura, i processi e le funzioni degli attegiamenti; dinamica atteggiamenti-comportamento in relazione ai procesi di cambiamento.

#### **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-XIII).
- Cavazza N. (2007). La persuasione. Il Mulino, Bologna.

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

#### Modalità d'esame

Scritto (domande a scelta multipla e a riempimento) e orale.

#### Didattica assistita

Tipo di didattica: Seminario, attività in piccoli gruppi.

Moduli di riferimento: I, II e III Modulo.

**Argomento:** Campi di ricerca in psicologia degli atteggiamenti: il pregiudizio. **Obiettivi formativi:** Sviluppare conoscenze su ambiti e modalità di ricerca. **Modalità di verifica:** Presentazione del lavoro di gruppo e relazione individuale.