

**PSICOLOGIA DEGLI ATTEGGIAMENTI E DELLE OPINIONI***(Vale anche per: PSICOLOGIA DEGLI ATTEGGIAMENTI E DELLA COMUNICAZIONE PERSUASIVA, CdL LA)***Prof. Cristina Stefanile***Dipartimento di Psicologia*

CdL	CL	LA	SV	GE
Anno di corso	2	3		
CFU	9	9		

**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 atteggiamenti; dinamica atteggiamenti-comportamento in relazione ai processi 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.

- Anelli 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.