

Denominazione corso: **Psicologia degli atteggiamenti e della comunicazione persuasiva**

Nome e cognome del docente: **Prof. Cristina Stefanile**

Dipartimento di appartenenza: **Psicologia**

Per la laurea L34 compilare la seguente griglia:

CdL	CL	LA	SV	GE
Anno di corso		III		
CFU		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.
- Anolli L. (2002). *Psicologia della comunicazione*. Il Mulino, Bologna. (capp. VII, VIII, X, XI, XII, XIII).
- Cavazza N. (2007). *La persuasione*. Il Mulino, Bologna.
- si suggerisce il ripasso dei concetti basilari della materia utilizzando un manuale recente di psicologia sociale.

Modalità d'esame

Scritto (domande a scelta multipla e a riempimento) e orale (ammissione subordinata al superamento della prova scritta).

Didattica assistita

Tipo di didattica: Seminario, attività in piccoli gruppi.

Moduli di riferimento: I, II e III Modulo.

Argomento: Approfondimenti in psicologia degli atteggiamenti: stereotipi e pregiudizio.

Obiettivi formativi: Sviluppare conoscenze su aspetti teorici e modalità di ricerca su stereotipi e pregiudizio.

Modalità di verifica: Presentazione del lavoro di gruppo e relazione individuale. La valutazione sarà considerata ai fini del voto d'esame.