

<b>Denominazione</b>	Psicologia della Comunicazione
<b>Moduli componenti</b>	
<b>Settore scientifico-disciplinare</b>	M-PSI/05 – Psicologia della comunicazione
<b>Anno di corso e semestre di erogazione</b>	4° anno; 2° semestre
<b>Lingua di insegnamento</b>	-----
<b>Carico didattico in crediti formativi universitari</b>	8 CFU
<b>Numero di ore di attività didattica frontale</b>	48 ore
<b>Docente</b>	Prof.ssa Francesca Santolla
<b>Risultati di apprendimento specifici</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Conoscenza dei fondamenti teorici, delle tipologie e degli elementi costitutivi della comunicazione umana.</li> <li>-Conoscenza dei meccanismi psicologici, delle condizioni e delle strategie del processo comunicativo.</li> <li>Conoscenza dei principali ostacoli che riducono l'efficacia della comunicazione interpersonale e di gruppo.</li> <li>Conoscenza degli assiomi della comunicazione umana.</li> <li>-Capacità di identificare gli elementi che rendono la comunicazione efficace e funzionale nella diversità dei contesti.</li> <li>-Conoscenza degli aspetti verbali e non verbali della comunicazione sociale.</li> <li>-Capacità di decodifica delle motivazioni e degli scopi delle tipologie comunicative, con particolare riguardo alle tecniche dell'intervento persuasivo.</li> <li>-Capacità di analisi, in maniera critica, della dinamica comunicativa nei gruppi e capacità di individuazione della tipologia di leadership funzionale alla produttività.</li> <li>-Capacità di individuazione delle specificità delle nuove forme comunicative.</li> </ul>
<b>Programma</b>	<p><b>Parte prima</b>  <b>La comunicazione umana</b>  I fondamenti epistemologici della comunicazione umana- definizioni – modelli teorici.  Le origini del linguaggio.  Cultura e comunicazione</p> <p><b>Parte seconda</b>  <b>Fondamenti della comunicazione verbale e non verbale</b>  I fondamenti della comunicazione verbale: intenzionalità, emozioni, espressioni.  Assiomi della comunicazione umana  Comunicazione come processo di influenza.  Le dimensioni della comunicazione persuasiva.  Evidenze tipiche del discorso e della conversazione.  Ostacoli della comunicazione efficace.</p>

	<p>Le skills della comunicazione: assertività, ascolto attivo, feedback.          I fondamenti della comunicazione non verbale: contatto visivo, postura, prossemica, gestione dello spazio.          Il rapporto tra comunicazione verbale e non verbale.          Discomunicazione e le principali forme discomunicative: ironia, menzogna, seduzione.          La comunicazione patologica          Stili cognitivi e comunicazione  <b>Parte terza</b>  <b>La comunicazione nei gruppi e nelle organizzazioni</b>          La comunicazione nei gruppi.          Pettegolezzi, bias e stereotipi          Processi e dinamiche di comunicazione nei gruppi di lavoro          Comunicazione e decisione di gruppo          Comunicazione e dinamiche conflittuali: strategie di gestione del conflitto          La negoziazione          Comunicazione e dimensioni del potere nei gruppi          La leadership : tipologie          Nuovi strumenti di comunicazione e di relazione : la comunicazione politica e pubblicitaria.</p>
<p><b>Tipologie di attività didattiche previste e relative modalità di svolgimento</b></p>	<p>L'insegnamento si articola in 48 ore di lezioni.          Nell'ottica di una didattica sistemica, la lezione teorica è affiancata da simulazioni e analisi di situazioni comunicative.</p>
<p><b>Metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento</b></p>	<p>La valutazione degli apprendimenti è svolta attraverso un esame orale della durata di almeno 30 minuti.          Il colloquio orale prevede la somministrazione di tre domande sulle parti del programma svolto.          Una domanda è rivolta ad accertare la conoscenza dei concetti fondamentali dei processi comunicativi e dei principali approcci teorici allo studio della comunicazione.          La seconda domanda è finalizzata a verificare la capacità di analisi critica degli elementi psicologici caratterizzanti la comunicazione verbale e non verbale, dei fattori agevolanti e ostacolanti della comunicazione efficace e persuasiva sia a livello individuale sia nei gruppi e tra i gruppi.          La terza domanda è rivolta a evidenziare la capacità di applicazione delle skills comunicative, degli aspetti fondamentali della negoziazione e degli elementi caratterizzanti della comunicazione politica e pubblicitaria nei contesti pubblici e di lavoro.          E' oggetto di valutazione la pertinenza e completezza della risposta, la capacità di analisi e di chiarezza espositiva, l'adozione del linguaggio specifico della disciplina, alla luce del panorama scientifico delle scienze umane.</p>
<p><b>Criteri di misurazione dell'apprendimento</b></p>	<p>La valutazione dell'apprendimento è espressa con voto in trentesimi e deriva dalla verifica del livello degli apprendimenti raggiunti, dalla capacità di analisi dei processi e dalla chiarezza espositiva.</p>

<b>e di attribuzione del voto finale</b>	Ai fini dell'attribuzione del voto finale le domande hanno lo stesso peso.
<b>Propedeuticità</b>	
<b>Materiale didattico utilizzato e materiale didattico consigliato</b>	<p>Materiale didattico utilizzato:</p> <p>-Anolli, L., <i>Fondamenti di psicologia della comunicazione</i>, Il Mulino, Bologna, 2012 (Capitoli I-II-IV-V-VI-VII-VIII- IX</p> <p>-Lotto,L., Ruminati,R. (a cura di), <i>Introduzione alla psicologia della comunicazione</i>,Bologna, Il Mulino, 2013 Capitoli: I-V-VI-VII-VIII-X-XIII-XIV</p> <p>Materiale didattico consigliato:</p> <p>Watzlawick,P., Beavin, J.,H., Jackson, D.,D., <i>Pragmatica della comunicazione umana</i>, Astrolabio</p>