



Denominazione	Psicologia della Comunicazione
Moduli componenti	
Settore scientifico-disciplinare	M-PSI/05
Anno di corso e semestre di erogazione	IV anno - II semestre
Lingua di insegnamento	
Carico didattico in crediti formativi universitari	8 CFU
Numero di ore di attività didattica assistita	48
Docente	Prof.ssa Francesca Santolla
Risultati di apprendimento specifici	<ul style="list-style-type: none">-Conoscere i fondamenti teorici delle tipologie e degli elementi costitutivi della comunicazione umana.- Illustrare i meccanismi psicologici, le condizioni e le strategie del processo comunicativo umano.- Conoscere il processo evolutivo della comunicazione umana ed evidenziare le differenze con la comunicazione degli animali.-Descrivere lo sviluppo delle competenze comunicative del bambino e l'acquisizione della Teoria della Mente.-Conoscere gli assiomi della comunicazione umana e saper evidenziarne i risvolti relazionali.- Descrivere gli aspetti della comunicazione Verbale (CV): struttura, significati, intenzioni degli interlocutori.-Conoscere gli aspetti non verbali della comunicazione, e rilevare collegamenti tra CV e CnV e anche sulla base delle differenze culturali.- Organizzare una conversazione argomentativa e persuasiva sulla base della Nuova Retorica.- Valutare i risvolti del pettegolezzo, della diceria e della discomunicazione con particolare riguardo alla comunicazione menzognera.- Fornire una panoramica dei principali ostacoli che riducono l'efficacia della comunicazione interpersonale e di gruppo.-Identificare e descrivere gli elementi che rendono la comunicazione efficace e funzionale nella diversità dei contesti.-Decodificare le motivazioni e gli scopi delle tipologie comunicative, con particolare riguardo alle tecniche dell'intervento persuasivo.- Analizzare, in maniera critica, la dinamica comunicativa nei gruppi e presentare la tipologia di <i>leadership</i> funzionale alla produttività.- Evidenziare le caratteristiche del conflitto e pianificare modalità di risoluzione.



	<p>- Individuare le specificità delle nuove forme comunicative e rilevare in modo critico i vantaggi e gli svantaggi sociali.</p>
Programma	<p>La comunicazione umana</p> <ul style="list-style-type: none">- La comunicazione umana: fondamenti epistemologici e definizioni .- Modelli teorici esplicativi della comunicazione: Matematico-Semiotico-Pragmatico- Sociologico-Psicologico- Elementi di base della Psicologia, propedeutici allo studio della Comunicazione.- Le origini del linguaggio umano: dalla comunicazione animale alla comunicazione simbolica e culturale.- La Teoria della Mente.- Cultura e comunicazione.- Lo sviluppo delle competenze comunicative e linguistiche nel bambino.- I fondamenti neurofisiologici del linguaggio.- Le aree cerebrali deputate alla processazione del linguaggio.- I Disturbi del linguaggio. <p>La comunicazione verbale</p> <ul style="list-style-type: none">- I fondamenti della comunicazione verbale: struttura, intenzionalità, emozioni, espressioni.- Assiomi della comunicazione umana.- La relazione comunicativa e le influenze psicologiche del paradosso, della conferma, del rifiuto e della disconferma.- L'intenzione comunicativa.- La Comunicazione come processo di influenza.- Le dimensioni della comunicazione persuasiva.- Evidenze tipiche dell'informazione, del discorso e della conversazione.- Ostacoli alla comunicazione efficace.- Le <i>skills</i> della comunicazione: assertività, ascolto attivo, <i>feedback</i>. <p>La comunicazione non verbale</p> <ul style="list-style-type: none">- Origine e fondamenti della comunicazione non verbale:- La voce- il silenzio- Il volto- Lo sguardo- I gesti.- Il contatto visivo e la postura.- La prossemica e la gestione dello spazio.- Il sistema cronemico.- Il rapporto tra comunicazione verbale e non verbale. <p>Le pratiche comunicative</p> <ul style="list-style-type: none">- L'organizzazione della comunicazione e l'alternanza dei turni.- Il pettegolezzo.- Le dicerie.- L'argomentazione e la nuova retorica.- La comunicazione persuasiva. <p>Comunicazione standard e non standard</p>



	<ul style="list-style-type: none">- La discomunicazione e le principali forme discomunicative: ironia, menzogna, seduzione.- Le bugie.- I segnali verbali e non verbali della menzogna.- La comunicazione patologica.- Stili cognitivi e comunicazione. <p>La comunicazione nei gruppi e nelle organizzazioni</p> <ul style="list-style-type: none">- La comunicazione nei gruppi.-Pettegolezzi, biasimo 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 <i>leadership</i> : tipologie.- Nuovi strumenti di comunicazione e di relazione : la comunicazione politica e pubblicitaria.
Tipologie di attività didattiche previste e relative modalità di svolgimento	L'insegnamento si articola in 38 ore di lezioni frontali. Nell'ottica di una didattica sistemica, la lezione teorica è affiancata da attività di laboratorio per un totale di 10 ore.
Metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento	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. <ul style="list-style-type: none">- Una domanda è rivolta ad accertare la conoscenza relativa ai 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 <i>skills</i> comunicative e degli aspetti fondamentali della negoziazione 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 comunicative.
Criteri di misurazione dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale	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. Ai fini dell'attribuzione del voto finale, le domande hanno lo stesso peso.
Propedeuticità	



Materiale didattico utilizzato e materiale didattico consigliato	<p><u>Materiale didattico utilizzato:</u></p> <p>-Anolli, L., <i>Fondamenti di psicologia della comunicazione</i>, Il Mulino, Bologna, 2012 (Capitoli I-II-IV-V-VI-VII-VIII);</p> <p>-Lotto,L., Rumiati,R. (a cura di), <i>Introduzione alla psicologia della comunicazione</i>, Il Mulino, Bologna, 2013</p> <p>Capitoli: I-V-VI-VII-VIII-X- XI-XIII;</p> <p><u>Materiale didattico consigliato:</u></p> <p>Watzlawick,P., Beavin, JH., Jackson, D.,D., <i>Pragmatica della comunicazione umana</i>, Astrolabio, Roma</p> <p>Cozzolino, M., <i>La comunicazione invisibile. Gli aspetti non verbali della comunicazione</i>, Carlo Amore, Milano, 2003.</p> <p>Anchisi, R. - Dessy, M. <i>Non solo comunicare: teoria e pratica del comportamento assertivo</i>. Verona, Libreria Cortina, 1995</p> <p>Tagliapietra, A., <i>Filosofia della bugia</i>,Arnoldo Mondadori, Milano, 2008.</p> <p>Morris, D., <i>L'uomo e i suoi gesti</i>, Arnoldo Mondadori Editore, Milano,1978.</p> <p>Palmonari A., Cavazza N., Rubini M., <i>Psicologia sociale</i>, Il Mulino, Bologna. 2012.</p> <p>Holt, N., Bremmer A., Shutterland E., Vielek, Passer M., Smith R., <i>Psicologia generale. Capire la mente osservando il comportamento</i>, McGraw Hil, Milano, 2010.</p>
---	--