



Denominazione	Psicologia della Comunicazione
Moduli componenti	
Settore scientifico-disciplinare	PSIC-03/A (ex M-PSI/05)
Anno di corso e semestre di erogazione	4° anno: LMG/01 Giurisprudenza nuovo ordinamento- 2° semestre 5° anno- LMG/01- Diritto dell' Economia e dell'Impresa- 2° semestre
Lingua di insegnamento	Italiano
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 illustrare 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.



	<ul style="list-style-type: none">- Analizzare, in maniera critica, la dinamica comunicativa nei gruppi e presentare la tipologia di leadership funzionale alla produttività.- Evidenziare le caratteristiche del conflitto e pianificare modalità di risoluzione- Individuare le specificità delle nuove forme comunicative e rilevare in modo critico i vantaggi e gli svantaggi sociali.
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 skills della comunicazione: assertività, ascolto attivo, feedback. <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, bias e stereotipi.- 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.
<p>Tipologie di attività didattiche previste e relative modalità di svolgimento</p>	<p>L'insegnamento si articola in 48 ore di attività didattica che fa uso delle seguenti modalità di svolgimento :</p> <ul style="list-style-type: none">● Lezioni frontali svolte in modalità sincrona . <p>Al fine di trovare una connessione profonda tra gli argomenti, le lezioni sono svolte in modo dinamico , utilizzando materiale didattico cartaceo/ digitale:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Slide➤ Filmati➤ Mappe tematiche concettuali;➤ Materiale autentico.● Nell'ottica di una metodologia attiva e sistemica, l'insegnamento si avvale di metodiche di tipo laboratoriale, effettuate attraverso i seguenti interventi:➤ Spiegazioni aggiuntive e suggerimenti operativi;➤ discussione e riflessione critica su tematiche concordate;➤ simulazioni con feedback personale e/o di gruppo;



	➤ esercitazioni pratiche.
Metodi e criteri di valutazione dell'apprendimento	<p>La valutazione degli apprendimenti è svolta attraverso un esame orale della durata di almeno 30 minuti.</p> <p>Il colloquio orale prevede la somministrazione di tre domande sulle parti del programma svolto.</p> <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 skills comunicative e degli aspetti fondamentali della negoziazione nei contesti pubblici e di lavoro. <p>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.</p>
Criteri di misurazione dell'apprendimento e di attribuzione del voto finale	<p>La valutazione dell'apprendimento è espressa con voto in trentesimi e deriva dalla verifica del livello degli apprendimenti raggiunti, dalla capacità di analisi critica dei processi, dalla capacità di applicazione, dalla chiarezza espositiva.</p> <p>Ai fini dell'attribuzione del voto finale, le domande hanno lo stesso peso valutativo e si fa riferimento alla seguente scala di valutazione:</p>
Propedeuticità	
Materiale didattico utilizzato e materiale didattico consigliato	<p>Materiale didattico utilizzato:</p> <ul style="list-style-type: none">-Anolli, L., <i>Fondamenti di psicologia della comunicazione</i>, Il Mulino, Bologna, 2012 (Capitoli I-II-III- IV-VI-VII);-Lotto,L., Ruminati,R. (a cura di), <i>Introduzione alla psicologia della comunicazione</i>, Il Mulino, Bologna,2013 Capitoli: I-III-IV-V-VI-VII-VIII-XIV-XV. <p>Per consentire una conoscenza più esaustiva della Psicologia della Comunicazione, durante le lezioni si presenteranno e si approfondiranno alcuni aspetti della Comunicazione non Verbale.</p> <p>Materiale didattico consigliato:</p>



- | | |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>-Watzlawick,P., Beavin, J.,H., Jackson, D.,D., <i>Pragmatica della comunicazione umana</i>, Astrolabio.</p> <p>-Cozzolino, M., <i>La comunicazione invisibile. Gli aspetti non verbali della comunicazione</i>, Carlo Amore, 2003.</p> <p>-Anchisi, R., & Dessy, M. G. (1995). <i>Non solo comunicare: teoria e pratica del comportamento assertivo</i>. Libreria Cortina.</p> <p>-Tagliapietra, A., <i>Filosofia della bugia</i>,Arnoldo Mondadori, 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> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|