



UNIVERSITÀ DI PAVIA

Anno Accademico 2022/2023

PERSUASIVE DESIGN

Anno immatricolazione	2021/2022
Anno offerta	2022/2023
Normativa	DM270
SSD	ING-INF/05 (SISTEMI DI ELABORAZIONE DELLE INFORMAZIONI)
Dipartimento	DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE E SOCIALI
Corso di studio	COMUNICAZIONE DIGITALE
Curriculum	PERCORSO COMUNE
Anno di corso	2°
Periodo didattico	Secondo Semestre (27/02/2023 - 31/05/2023)
Crediti	6
Ore	40 ore di attività frontale
Lingua insegnamento	ITALIANO
Tipo esame	SCRITTO
Docente	MOSCONI MAURO - 6 CFU
Prerequisiti	Non sono richieste competenze specifiche di carattere tecnico. Sono da ritenere vantaggiose conoscenze relative alla realizzazione di siti web.
Obiettivi formativi	<p>Obiettivo del corso è quello di fornire agli studenti conoscenze teoriche e pratiche linee guida per progettare la comunicazione sui nuovi media in modo più persuasivo ed efficace.</p> <p>Al termine del corso lo studente sarà in grado di padroneggiare i meccanismi psicologici su cui è basata la comunicazione persuasiva. Saprà riconoscere e applicare numerose tecniche persuasive, utilizzando moderni strumenti di progetto.</p>
Programma e contenuti	<p>Nel corso, scienza e ricerca sono combinate con esempi pratici per imparare come realizzare progetti in grado di influenzare le opinioni e di modificare i comportamenti delle persone.</p> <p>L'interesse è focalizzato soprattutto sugli utenti on-line di siti web, social network, newsletter, e applicazioni per smartphone.</p>

	<p>Il corso si fonda su teorie psicologiche e sociali, che spiegano innanzitutto come le persone acquisiscono e memorizzano le informazioni, come pensano e prendono decisioni, da cosa vengono attratte e da cosa vengono motivate.</p> <p>Presenta quindi, con numerosi esempi pratici, i meccanismi psicologici della persuasione e gli schemi fondamentali che stanno alla base delle migliaia di tattiche usate quotidianamente dai persuasori.</p> <p>Vengono quindi illustrate delle tecniche di progetto particolarmente efficaci per risolvere i problemi maggiormente ricorrenti e per interfacciarsi con committenti e designer.</p> <p>Infine il corso evidenzia i diversi ruoli che la tecnologia può giocare nella persuasione, grazie alla sua crescente capacità di adattarsi ai bisogni e al contesto dell'utente, fornendo spunti per la progettazione e indizi sulle future tendenze.</p>
<p>Metodi didattici</p>	<p>Il corso è basato su lezioni frontali eventualmente integrate da seminari. È previsto l'assegnamento di brevi ricerche, durante l'anno, che verranno poi discusse in aula e che costituiranno parte dell'esame. La frequenza minima richiesta è del 75% delle ore erogate.</p>
<p>Testi di riferimento</p>	<p>Il corso, di nuovissima concezione, non può ancora far riferimento a un elenco dettagliato di testi. Durante lo svolgimento del corso verranno comunque suggerite e pubblicate le principali risorse da utilizzare per la preparazione dell'esame, sia off-line che on-line.</p> <p>Sono certamente consigliate le letture seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Robert B. Cialdini, Le armi della persuasione – Giunti editore. • B. J. Fogg, Tecnologia della persuasione – Apogeo Education. <p>Questo tipo di corso non è concepito per studenti non frequentanti, ai quali si consiglia caldamente la scelta di un corso alternativo.</p> <p>L'eventuale esame per studenti non frequentanti si potrà impennare su un programma forzatamente alternativo, interamente basato su altri testi di riferimento.</p>
<p>Modalità verifica apprendimento</p>	<p>L'esame è costituito da una prove scritta finale e dal completamento di brevi progetti concordati con il docente.</p>
<p>Altre informazioni</p>	
<p>Obiettivi Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile</p>	<p>Il corso è compatibile con gli obiettivi 4- ISTRUZIONE DI QUALITÀ, 9 IMPRESE, INNOVAZIONE E INFRASTRUTTURE</p> <p>\$bl legenda sviluppo sostenibile</p>