UNIVERSITÀ DI PAVIA

Anno Accademico 2020/2021

PERSUASIVE DESIGN

Anno immatricolazione	2019/2020
Anno offerta	2020/2021
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 (01/03/2021 - 28/05/2021)
Crediti	6
Ore	36 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	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. 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.
Programma e contenuti	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. L'interesse è focalizzato soprattutto sugli utenti on-line di siti web, social network, newsletter, e applicazioni per smartphone.

	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. 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. Vengono quindi illustrate delle tecniche di progetto particolarmente efficaci per risolvere i problemi maggiormente ricorrenti e per interfacciarsi con committenti e designer. 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.
Metodi didattici	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.
Testi di riferimento	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. Sono certamente consigliate le letture seguenti: • Robert B. Cialdini, Le armi della persuasione – Giunti editore. • B. J. Fogg, Tecnologia della persuasione – Apogeo Education. Questo tipo di corso non è concepito per studenti non frequentanti, ai quali si consiglia caldamente la scelta di un corso alternativo. L'eventuale esame per studenti non frequentanti si potrà imperniare su un programma forzatamente alternativo, interamente basato su altri testi di riferimento.
Modalità verifica apprendimento	L'esame è costituito da una prove scritta finale e dal completamento di brevi progetti concordati con il docente.
Altre informazioni	
Obiettivi Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile	$lbl_legenda_sviluppo_sostenibile