

Heurisztika sok sok ZH pont

Főút - mellékút modell

Ha valaki érdekelt egy kérdésben, válaszod a főutat!

De ha valaki nem érdekelt, akkor válaszod a mellékutat!

Összehasonlító reklámok elérhetővé teszik az alternatívát is, és ezáltal próbál meggyőzni arról, hogy miért az ő termékét vegye meg.

Bonyolult és erős vagy primitív és gyenge érvek a hatékonyabbak?

- ha a célszemély a felületes feldolgozást választja akkor az erős érvek nem kerülnek megértésre
- Bumeránghatás veszélye itt is fennáll

Figyelemfelhívás növeli a szisztematikus feldolgozás esélyét.

Manipulatív technikák 1.

Beoltás technika (ZH kérdés): a célszemélyeket fel kell készíteni az adott állásponttal kapcsolatos gyenge érvekkel szemben.

- Megkapják a gyenge érveket, és nem nekik kell őket megcáfolni!
- Magabiztosabbá válnak a témával kapcsolatban és elköteleződnek, megmarad a tapasztalat, hogy tudtak az adott érv ellen érvelni.
- Ez sokkal hatékonyabb a támogató védelemnél, ahol pozitív érveket kapunk az álláspontunk mellé!

Dohányzás ellenes kampányban is használták az USA-ban: a középiskolásokat megkérték, hogy cáfolják meg a dohányzás mellett felhozott gyenge érveket.

Manipulatív technikák 2.

Szalombáb érvelés (ZH kérdés) a mi álláspontunkkal szemben felhozható érveke torzított változatának bemutatása, majd ezek kritikája vagy nevetségessé tétele (érvelési hiba).

Példák:

- A: szerintem ebben a gazdasági helyzetben szükség van néhány cé államosítására, amíg azok talpra nem állnak.
- B: nem tudtam, hogy kommunista vagy.
- A: jelenleg célravezetőbb, hogy a tüzijátékokkal takarékosabbak legyünk, kevés a pénz a nagy csinnadrattára.
- B: mit mondtál? Hagyjunk fel a nemzeti hagyományainkkal pénzügyi okok miatt?!!!!

Darwin vita: "mondja uram, ön anyai vagy apai ágon származik a majomtól?"

Nem korrekt, de hatékony eljárás lehet.

- egyik célja, hogy az ellenfél jövőbeli üzeneteire vonatkozó szisztematikus feldolgozás esélyét csökkentse
- Árnyékbokszolás

Manipulatív technikák 3.

Az ajtóba tett láb technikája:

- akik egy, az autóvezetés biztonságáról szóló petíciót aláírták, két héttel később háromszor akkora eséllyel egyeztek bele a kertjükben egy figyelmeztető tábla elhelyezésébe, mint akik nem írták alá.
Miért?

Bevezető kérdés -> attitűdváltozás -> igazi kérdés

Nem mindig működik...

Rád csapott ajtó technikája: nagy kérdés, amire biztosan nemet fogsz mondani, akkor a következő kisebb kérdésre már nem biztos, hogy nemet fogsz mondani.

sültkrumpli - hamburger - lélek példa

Manipulatív technikák 4.

Az "unalmas kísérlet" (ZH): egyetemisták végeztek egy órán keresztül egy unalmas, monoton feladatot.

- a feladat befejeztével az egyetemistákat megkérték, hogy mondják azt a következő embereknek, hogy ez nagyon érdekes volt
- A résztvevők egyik része 1 dollárt, a másik része 20-at kapott.

Aki 20 dollárt kapott, az azt állította utólag, hogy nem volt unalmas, míg az 1 dolláros azt állította, hogy érdekes volt.

Önészlelés elmélete: saját viselkedésünket ugyanúgy magyarázzuk, mint másokét

- aki 1 dollárt kapott, arra következtet, hogy ennyiért nem lett volna hajlandó hazudni, élveznie kellett a feladatot - belső ok.
- Aki 20 dollárt kapott, arra következtet, hogy ennyiért bárkinek megéri hazudni egy kicsit - szituációs ok.

Kognitív disszonancia

Attitűdjeink, gondolataink, cselekedeteink összhangban legyenek.

- elkerüljük az azokkal disszonáns információkat

kialakulásának lépései:

1. Felismerjük a disszonanciát
2. Felismerjük, hogy valami nem OK
3. Az egyénnek arousalt kell átélnie (érezzük, hogy valami fura dolgot csináltunk)
4. Ezeket összekapcsoljuk

Kognitív disszonancia redukciója

- elkerülő magatartás
- külső ok keresése ami igazolja a cselekedetet
- az attitűd megváltoztatása
- jó megoldás: szembenézés önmagunkkal, hogy elkerüljük az attitűdjeinkkel disszonáns cselekedeteket.

Érdemes mérlegelni, mekkora tétje van a disszonancia redukciójának.

Példák a redukcióra:

- UFO-s példa lesz ZH-n

A nő meggyőzött embereket, hogy jönnek az UFO-k és eladták mindenüket, majd mikor nem történt semmi, akkor meggyőzték magukat, hogy miattuk nem jöttek az UFO-k és megmentték a földet.

Racionalizáció majd máskor lesz

Egyensúlymodellek:

ZH-n lesz, PPT-n ott van minden

Juli, én, túrázás viszonya

Józszi, én rasszizmus viszonya

Csoportmunka negatív

Észlelés:

utolsó képnél senki se mondta, hogy random vonalak, hanem valamilyen jelentést próbálunk hozzá kötni.

Fontos (zh-n): Az észlelés az egy aktív és konstruktív folyamat

Kanisza háromszög is lesz ZH-n. Az agyunk kiegészíti, amúgy nincsenek ott csak körcikkek meg vonalak, a többit csak oda képzeljük.