

A csoport

Név: [.....] Neptun-kód: [.....]

1. Melyik igaz az alábbiak közül?

- A kétértelműség esete egyértelműen megkülönböztethető az implikálás esetétől.
- A manipuláció alaptípusai a befolyásolás, a kényszerítés és a meggyőzés.
- Az implikátúrák levezetéséhez tudni kell, hogy minden releváns információ hozzáférhető a kommunikáció résztvevői számára.
- Ha a befolyásolt tudatában van a befolyásoló szándékának, akkor tudatában van a meggyőzés során öbenne működő pszichológiai mechanizmusoknak is.

2. Az Együtműködési Alapelv alá rendelt maximák a következők:

- Modor (mely szerint kerüljük a homályosságot, kétértelműséget, törekedjünk tömörségre, rendezettségre)
- Mennyiség (mely szerint ne adjuk befogadhatatlan mennyiségű információt a kommunikációs partnernek)
- Minőség (mely szerint, amit mondunk, ne legyen hamis, legyen empirikusan alátámasztható)
- Relevancia (mely szerint arról beszéljünk, amit a partnerünk az adott helyzetben a leginkább hallani szeretne)

3. A "Pall-Mall SMS kassa,, c. kampány működése melyik pszichológiai modell(ek)el magyarázható?

- Kognitív disszonancia-elmélet
- Szakértői heurisztika
- Önmeggyőzés
- Oksági attribúció

4. A személyek társadalmi kategorizációja ...

- elítélendő, mert előítéletes gondolkodás.
- a személyekről kialakított benyomás egyik alapvető összetevője.
- mindig a meggyőzés affektív, érzelmi útján keresztül gyakorol hatást.
- jellemzően nem tükrözi a társadalom valódi tagolódását.

5. A beszédaktusok ...

- nem igazak vagy hamisak, hanem sikerültek vagy sikerületlenek, érvényesek, érvénytelenek.
- nem tartják be az Együtműködési Alapelvet.
- két, lokúciós és perlokúciós aktusra bonthatóak szét.
- sikerütségéhez bizonyos, a beszédaktusokat leíró kijelentéseknek igazaknak kell lenniük.

6. A racionalizáció(k) ...

- szisztematikus feldolgozással járhat.
- az erőforrásaink optimalizálása, a pazarlás megszüntetésének egy módja.
- megvédi a meglévő attitűdöket a nyilvános kritikával szemben.
- segíthetnek feloldani a döntési disszonanciát.

7. Mi igaz a kategorizáción alapuló személyészlelésre?

- Az oksági attribúcióra alapozódik.
- Miatta az egy csoportba sorolt embereket sokkal hasonlóbbnak látjuk egymáshoz, mint amennyire ténylegesen hasonlítanak egymásra.
- Heurisztikaként működhet.
- Eredménye a jó minőségű, komplex benyomás.

8. Melyik igaz az alábbiak közül?

- A sztereotípiák kialakulásának egyik oka, hogy nem szisztematikusan felvett, reprezentatív adatokra alapozzuk általánosításainkat, kategóriáinkat.
- Az oksági attribúció is sztereotípiák kialakulását eredményezi, mivel hatására az embereket aktuális szerepeikkel azonosítjuk.
- A sztereotípiák kialakulásában szerepet játszik, hogy az információk élénksége, kiemelkedő jellege befolyásolja, mennyire emlékszünk rájuk.
- Az elsőbbségi hatás is felelős lehet a sztereotípiák kialakulásáért.

9. Melyik igaz az alábbiak közül?

- Egy befolyásolási aktusra adhatunk konatív, kognitív és affektív választ egyaránt.
- A szociálpszichológiai szemlélet szerint a kommunikátor célja az, hogy változásokat idézzen elő a társas világban.
- A pragmatikai szemlélet szerint egy hazugság nem kommunikációs kísérlet, mivel esetében a nyilvánosan jelzett kommunikációs szándékok nem felelnek meg a valódiaknak.
- A szociálpszichológiai szemlélet szerint aki ásit, vagy elfintorodik az kommunikál.

10. Az attitűdök...

- énvédő funkciójukban megalapozzák bizonyos csoportokkal kapcsolatos azonosulásunkat, elutasító viselkedésünket.
- konzisztenciája alapvetően annak köszönhető, hogy információbázisunk sokoldalú.
- ismeretszervező funkciójának lényege, hogy már meglévő attitűdjeink befolyásolják, hogy új tapasztalatainkat hogyan értelmezzük.
- irányának és intenzitásának megváltoztatásban fogalmazhatóak meg a meggyőző kommunikáció lehetséges céljai.