

DOMANDE ESAME DI PSICOLOGIA DEGLI ATTEGGIAMENTI SCRITTO + ORALE

Domande dal manuale di Mayo, "La Persuasione" e "Il Pregiudizio"

DOMANDE ESAME ORALE

Domande dal manuale di Mayo e "La persuasione"

Queste domande sono anche nell'esame scritto!

- cos'è l'atteggiamento definizione/caratteristiche/componenti
- funzioni atteggi
- funzione utilitaristica
- 3 streghe
- valenza e intensità
- accessibilità (fazio)
- accessibilità – forza
- misure atteggi (priming valutativo)
- atteggi e comport (differ, relaz)
- matching effect
- sleeper effect
- classificazione Katz
- frame messaggio
- vividezza
- messaggio bilaterale
- caratteristiche fonte
- scala F
- mera esposizione
- metapercezione
- risposta cognitiva
- c'è differenza se uso contatto (fisico)? Culture di contatto. Chi lo ha studiato per primo
- come funziona la familiarità nella persuasione? Chi lo ha studiato
- need for self-consistency
- need for self-affirmation
- caratteristiche della fonte
- cambiamenti che le caratteristiche della fonte possono portare nella persona che viene persuasa
- sessismo ambivalente

Modelli

- Modello di Lasswell
- Modello di Hovland
- Modello di McGuire
- Modello di Albarraccin
- Assessmt yielding impact model
- Modello di probab elab info
- Modello euristico sistematico
- APE model
- Modelli unimodali (+Krugland)
- Composite model
- Modello duali

Differenze tra ELM e euristico-sistem

Come attegg influenza elab info (attenz selettiva)

La Pierre

Classificazione Katz funzione utilitaristica (si rif solo a bisogni materiale o ha parte simbolica?)

Componenti personalità autoritaria (Adorno)

Teorie

Teoria azione ragionata

Teoria comp pianificato (liv controllo comp) –azione e comport pianificato

MODE

Teoria dissonanza cognitiva (dissonanza/come diminuirla/prima teoria equilibrio)

Teoria conflitto sociale

Teoria autopercezione

Teoria dominanza sociale (pregiudizio)

Teoria della risp cognitiva

Teoria dell'equilibrio

Domande da "Il Pregiudizio"

Categorizzazione come correla con il pregiudizio

Paradigma dei gruppi minimi

Effetti categorizzazione

Con chi ha origine la persuasione

Dogmatismo (Rocheach)

Razzismo sottile/sfacciato/moderno

Dominanza sociale

Giudizio sociale

Pregiudizio (studi Altmeyer)

Sessismo moderno/benevolo

DOMANDE ESAME SCRITTO

-Fazio definisce l'atteggiamento come.....

-secondo K?... un atteggiamento Può cambiare entro....., mentre un atteggiamento può cambiare entro.....

-con/in condizione di coinvolgimento ladi un atteggiamento può essere un buon
Indipendentemente dalla di un atteggiamento

-secondo K?... una fonte.... È più propensa a, mentre una fonte..... è più propensa a

-il..... Cioè la probabilità che una persona agisca in un determinato modo in una situazione, è legato al concetto di di Bandura, secondo cui un individuo (stessa cosa di sopra)

-quando una persona impara per osservazione di un altro, questa è la teoria..... Di....

-descrizione della tecnica colpo basso: questa tecnica è nota come -> colpo basso

-l'elettromiografia è un tipo di rilevazione-> implicita

-la tecnica del colpo basso e del piede nella porta fanno riferimento allacoerenza dell'individuo

-separazione di un messaggio da una fonte poco credibile

-3 processi nell'elaborazione di info in cui si influenza un atteggiamento ->attenzione, memoria, decodifica

-3 fasi del processo di comunicazione persuasiva, Hovland -> attenzione, comprensione, accettazione

-sleep effect

-somiglianza con la fonte

-la teoria xxx è molto simile alla teoria xxx

-esperimento creazione nuovi esami (cap1)

-prospettiva unimodale (cap1)