

## 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
- Assessment 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 atteggi 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 combaciare entro....., mentre un atteggiamento ..... può cambiare entro.....

-con/in condizione di ..... coinvolgimento la .....di 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 alla .....coerenza 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

-sleeper effect

-somiglianza con la fonte

-la teoria xxx è molto simile alla teoria xxx

-esperimento creazione nuovi esami (cap1)

-prospettiva unimodale (cap1)