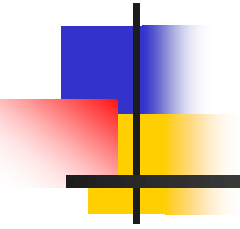
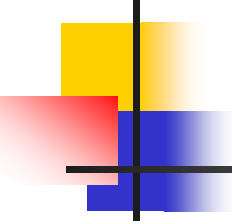




Meggyőzéstechnika

Tájékoztódás a társas világban





Miről lesz szó ezen az előadáson?

- Milyen módszereket alkalmazunk a társas világban való tájékozódáskor?
- Milyen konstruktív folyamatok zajlanak a társas világ észlelésekor?
- Mi a társadalmi kategorizáció, mik az előnyei és a hátrányai?



Milyen ember Ede?

- agresszív, kötekedő típus?
- könyvmoly?
- jó családapa?
- jó szerető?
- multinacionális vállalat vezérigazgatója?

A benyomás:

- általában egységes, kerek egész,
- olyan tulajdonságokat is tartalmaz, amelyek közvetlenül nem állnak rendelkezésre,
- kialakulásában szerepet játszanak láthatósági (kontraszt) hatások

Konstruktív észlelés a társas világban



- A szociálpszichológia szerint az ember a társas világot sajátos módon látja. Az egyéneket, mint tulajdonságokkal bíró csoportok tagjait érzékeli.
- A szavakat és szimbólumokat gondolati rendszerek (csoportok) elemeiként azonosítja és érzelmi értékeket rendel hozzájuk.



A benyomás

- A **személyészlelés** során a személyről **benyomást** alakítunk ki.
- Jeleket veszünk észre az illető külsőjében és viselkedésében, és ezeket értelmezzük
- Nagyon kisszámú jel alapján hozzuk létre az **első benyomást**, és ezt **később nemigen vizsgáljuk felül**.



A benyomás összetevői

- Fizikai-biológiai állapot jellemzői
- Mentális állapot (ismeretek, érzelmi viszonyulások, képességek) jellemzői
 - nagytudású, ért a témához
 - agresszív, mérges, humoros
 - okos, ügyes, tehetségtelen
- Társas világbeli szerep jellemzői
 - főnök, felső tízezer tagja, gazdag, amerikai
- Ezek jó része rejtett, ki kell következtetni!



Oksági attribúció & a meggyőzés sikere

- Az, hogy milyen okot tulajdonítunk a kommunikációs cselekedetnek, jelentősen befolyásolja a kommunikáció sikerét.
 - „Mekkora arc már ez a fazon!”
 - „Tényleg szeretheti a vállalatot, ha ezt az égést bevállalta!”
 - „Ugyan ez csak színjáték!”
 - „Megint valami ócska marketinges trükk!”
 - „Micsoda alak ez a Bill Gates, hogy mikre rá nem kényszeríti a beosztottait!”

Miért csinálja ezt?

Oksági attribúció

- Az **oksági attribúció** során megpróbáljuk kitalálni a kommunikációs cselekvés mögött meghúzódó okokat
- Ezeket az okokat különféle helyeken lokalizálhatjuk. A) a kommunikátorban
 - A kommunikátor **biológiai állapotában**: beszédett vmit
 - A kommunikátor **mentális állapotában**: mert megőrült, mert szenvedélyes/vicces ember, mert tényleg szereti a vállalatot
 - A kommunikátor **társas szerepében**: a főnöknek energiát kell sugározni a beosztottak felé

Miért csinálja ezt?

Oksági attribúció

- B) Vagy lokalizálhatjuk a kommunikátoron kívül
 - **A kommunikátort érő ingerekben:** mert meglátta a legutóbbi nyereségkimutatást
 - **A kommunikátor élethelyzetében:** mert ő a céges buliban a showman, mert a vállalat bizalmi válságban van és meg akarja győzni az embereket, hogy a vállalatnak olyan főnöke van, aki szereti a vállalatot
 - **A kommunikátor által játszott forgatókönyvben:** mert ezt írták elő neki a marketingesek



A benyomás & oksági attribúció összefüggése

- Ha a cselekvőnek / társas szerepnek okot tulajdonítunk, akkor azzal egyúttal benyomást is kialakítunk.
 - pl. szenvedélyes, vicces; főnök
- Ha az ingernek, helyzetnek, scenáriónak tulajdonítjuk az okot, akkor ehhez nem biztos, hogy releváns a benyomás.
 - pl: akármilyen ember lehet, ha egyszer kényszer alatt cselekedett



Oksági attribúció & a meggyőzés sikere

- Különböző nézők különböző értelmezéseket fognak adni.
- A kommunikáció sikeréről csak statisztikai becslések tehetők!
- Retorikai- és médiaeszközökkel egyes értelmezéseket kiemelhetünk, más értelmezéseket háttérbe szoríthatunk.



Benyomás & a meggyőzés sikere

- 1. stratégia:
 - pozitív benyomást alakítunk ki a komm.-ról
 - azt az értelmezést erősítjük, hogy az ok a komm.-orban keresendő
 - az üzenet pozitív értékelést kap

- 2. stratégia:
 - negatív kommunikációs üzenetet mutatunk be
 - azt az értelmezést erősítjük, hogy az ok a komm.-orban keresendő
 - a kommunikátorról negatív benyomás fog kialakulni



- Meginnál vele egy sört?
- Kérnél tőle cigit?
- Elmennél vele bulizni?
- Hozzá mennél-e feleségül?



A társas világ érzékelése

- A benyomás alapján felbecsüljük az illetővel folytatható lehetséges interakciók terét: hogy mit várhatunk tőle és hogy mi milyen kommunikációs eszközöket használjunk.
- A továbbiakban a **benyomás egyik összetevőjével**, a **társas világbeli szereppel** fogunk foglalkozni.
- A szociálpszichológia társadalmi kategorizáció-elmélete szerint az ember az egyéneket, mint **attribútumokkal** bíró **csoportok** tagjait érzékeli.



A társas világ érzékelése

- A **társadalmi kategorizáció** hasonló a főnévi kategorizációhoz: bizonyos **attribútumok** alapján **kategóriákba/csoportokba** soroljuk az egyedi tárgyakat/egyéneket, és ezeknek nevet adunk.
 - A főnévi kategorizáció tárgyakra, a társadalmi kategorizáció emberekre vonatkozik.
- A kategóriáknak a határai általában nem élesek, csak éppen annyira, hogy a tagokat a hétköznapi gyakorlatban fel lehessen ismerni. Igen kevés kell ahhoz, hogy egy **szembeötlő ismertetőjegy** attribútumként kategorizáció alapját képezze.



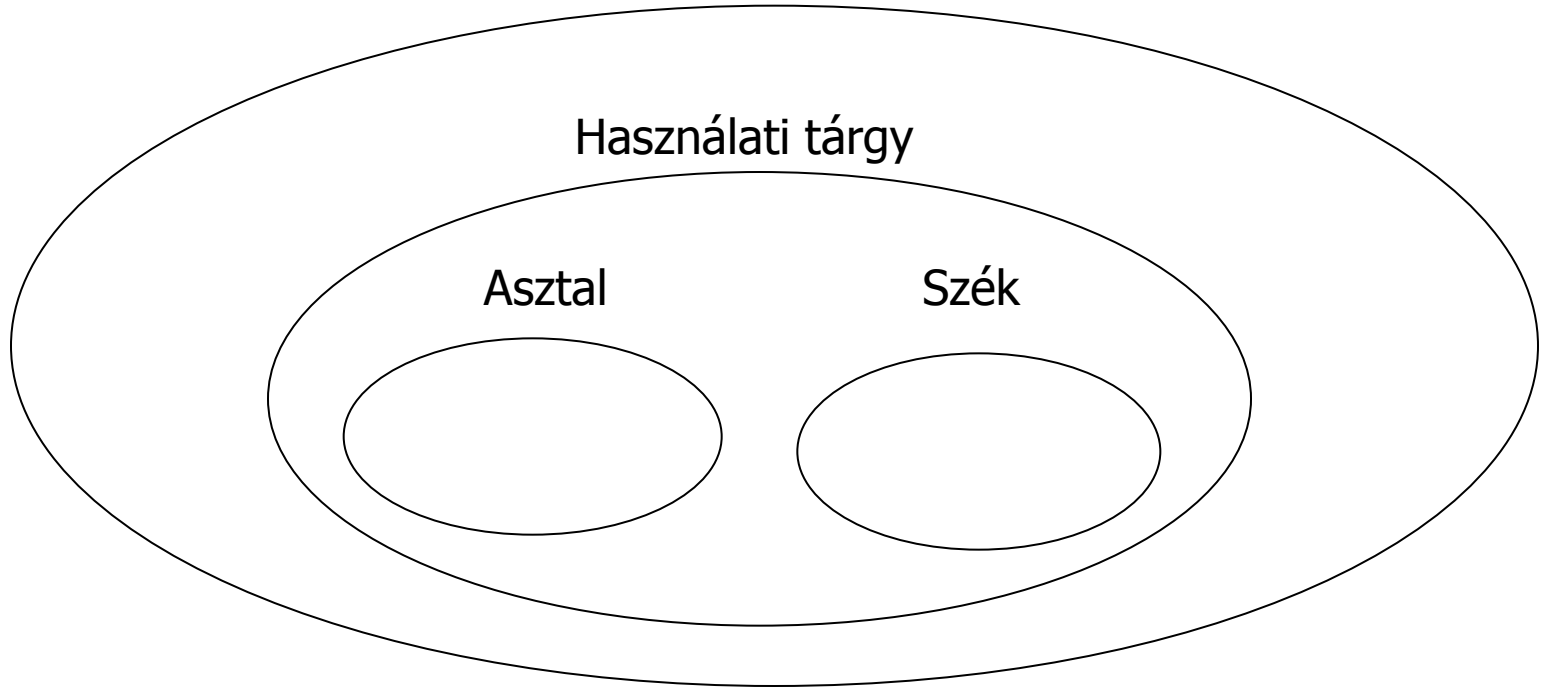
Főnévi kategorizáció

Tárgy

Használati tárgy

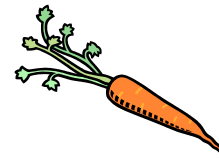
Asztal

Szék

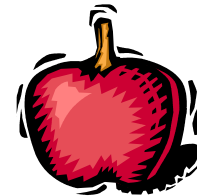


Mik azok a sztereotípiák?

- Mondj egy zöldséget!



- Mondj egy gyümölcsöt!



- Rajzolj egy házat!





Mik a sztereotípiák?

- A **sztereotípi**a a kategória jellegzetes attribútumait magán viselő alakzat. **Példák** segítségével határozzuk meg.
- A kategória elemei a sztereotípiára hasonlítanak a releváns attribútumokban.
- Eleanor Rosch kísérletei alapján tudjuk, hogy a sztereotípiához közel álló egyedeket gyorsan, a távoliakat lassan tudjuk csak kategóriába sorolni. (a li-csi nehezebb, mint az alma)
- A kategóriára vonatkozó kérdésre a sztereotípiát adjuk válaszul. (répa, alma)
- A kategóriáknak nincsenek éles határai.

Hogyan használjuk a sztereotípiákat?



- Már eleve van a fejünkben egy csomó sztereotípia, sok attribútummal.
- Ha találkozunk egy egyénnel, akinek egy-két attribútumát azonosítjuk (ruha, arc, gesztus),
- akkor, ha valamelyik sztereotípiával illeszkedik, akkor a sztereotípiára jellemző többi attribútumot is a nyakába varrjuk.
- **A társas világot a társadalmi kategorizáció szemüvegén keresztül érzékeljük:** a társas ismereteink jó része nem más, mint sztereotípiák rendszere!



Miért jók a kategóriák?

- A kategorizáció emberi létünk alapjaihoz tartozik, a megismerés alapvető mechanizmusa (Rosch). Nem kiküszöbölhető!
- Nagyban **leegyszerűsíti, rutinszerűvé teszi** a (társas) világban való tájékozódást.
- Módot ad a társadalmi státusz, kulturális háttér felismerésére, és az adott személlyel lehetséges interakciók **gyors** felmérésére: „tudjuk”, milyen viselkedésmintákat alkalmazzunk vele szemben.





Miért veszélyes a kategorizáció?

- A kategóriáink sokkal **szegényesebbek a valóságnál**. Sokkal kevesebb rekesz van, mint az emberi személyiségek sokfélesége.
- A kategóriákba sorolás gyakran felszínes, **külsődleges jegyek** alapján történik, és ezekre később súlyos döntések alapozódnak.
- A kategóriáink gyakran tévesek, nem tükrözik a társadalom valódi tagolódását.
- A kategóriáink ezért gyakran nem adekvát ismereteket hordoznak és nem megfelelő viselkedésmintákat javasolnak.



Komplex benyomás kialakítása

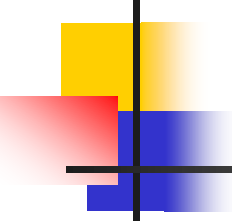
- A jó minőségű, komplex benyomás kialakítása a helyzet, a viselkedés, a viselkedés külső-belső okainak az elemzését igényli, ez pedig **figyelmet**, emberismeretet és **aktív kognitív erőfeszítést** igényel.
- A társadalmi kategorizáció rövidre zárja ezt a megismerési mechanizmust, a sztereotípiák **heurisztika**ként működnek.



Sztereotípiák ereje

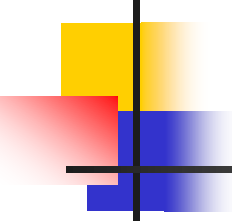
- A feldolgozási kapacitás, idő, és a megfigyelt tárggyal kapcsolatos motiváltság nagyban befolyásolja, mennyire erős előismereteink befolyásoló hatása.
- **Minél kevesebb a kapacitás, idő, motiváció annál inkább felülről lefelé halad a feldolgozás**
– vagyis elméleteink határozzák meg az adatokat és nem fordítva!

Mi történik a kategorizáció kudarcakor?



- Ha valaki nem illeszkedik a meglévő kategóriáinkba, az gyakran félelmet kelt:
 - nem tudjuk, mire számíthatunk tőle,
 - nem tudjuk, hogyan viselkedjünk vele.
 - nem tudjuk értelmezni a gesztusait, a vicceit.
- A távoli kultúrák embereinek gyakran még az arcvonásait sem tudjuk megkülönböztetni, mindegyiküket a csoportról alkotott egyetlen, szegényes sztereotípiára alapján kezeljük.

Honnan teszünk szert a kategóriákra?



- Csoporttagok közvetlen megfigyelése
 - Kiemelkedő csoporttagok nagy figyelemben részesülnek.
 - Kiemelkedő jegyek nagy figyelemben részesülnek.
 - Ilyen és hasonló torzító hatások miatt nem biztos, hogy ez a módszer adekvát kategóriarendszert eredményez.
- Társas interakcióból eltanult minták
 - Diszkriminatív szokásokat gyakran tudattalanul is átveszünk. (Pl. nemi szerepek)
- Sztereotípiák közvetlen elsajátítása
 - Család, iskola, média



Fiktív dolgok-e a kategóriák?

- *Igen*: a kategóriák sehol máshol nem léteznek, csak az emberek fejében.
 - A kategorizáció egy biológiailag adott képesség, a konkrét kategóriarendszerek mindig társas konvencióval létrehozott konstrukciók.
- *Nem*: a társadalom működésének lényegi eleme, hogy a kategóriák különféle rendszereit mindenki elfogadja és fenntartja.
 - Ahogyan a pénz attól pénz, hogy mindenki elfogadja. A kategóriák attól valóságok, hogy hisznek bennük!
- Ezek működtetik a munkahelyi hierarchiákat, nemi szerepeket, stb.





Önkategorizáció

- Önmagunkat különféle csoportok tagjának tekintjük.
- Van egy, az adott helyzetben fontos **saját csoport (MI)** és az ezzel szembeállított **külső csoport (ŐK)**.
- Az **önkategorizáció** során bizonyos attribútumokat nagy súllyal vesszünk figyelembe, míg mások felett szemet hunyunk.
- A csoporttagság a (társas) **identitás** része, ami az egyént a többiekhez köti, befolyásolja a gondolkodást, az érzelmeket és a viselkedést másokkal szemben.



Ők hogyan hajtják végre az önkategorizációt ?



Önkategorizáció

- Ők aktívan azonosulnak azzal a csoporttal, amit mi felismerünk!
- Az önkategorizációval az alany kijelöli a vele folytatható lehetséges interakciók terét
- A sztereotípa önmagát beteljesítő jóslatként működhet:
 - Az illető elkezd azon dolgozni, hogy minden releváns attribútumot tekintve hasonlóvá váljon a csoportjának a sztereotípiájához.



A saját csoport pozitív torzítása

- A *saját csoport* mindig pozitívabb, a *külső csoport* negatívabb *értékelést* kap.
- Az *önértékelés* nagymértékben a saját csoport értékelésétől függ.
- A külső csoportot homogénnek észleljük.

- Ha a csoport, amelynek tagjai vagyunk, valódi közösség, akkor ettől együttműködést, védelmet, egyéb előnyöket is kaphatunk.

Csoporttagság a meggyőzési helyzetben



- A beszélő
 - különféle csoportok tagjaként azonosítja magát
 - a hallgatóságot különféle csoportok tagjainak tekinti.
- A hallgató
 - különféle csoportok tagjaként megszólítva/kirekesztve érzi magát.
 - a beszélőt különféle csoportok tagjának tekinti.
- Ezek a viszonyulások jelentősen befolyásolják a meggyőzés sikerének a kilátásait.





A csoporttagság hatása a meggyőzés sikerére

- A teljesen általános „MI” címke már önmagában is vonzó csoportot alkot!
- Önmagában az a tény, hogy a beszélő tetszőleges, nem kifejezetten taszító csoport tagjaként mutatkozik, a siker esélyét növeli.
- Ha a beszélő a csoportjába a hallgatót is belehelyezi, vagy a vonzó csoportba kerülés lehetőségével kecsegteti, a siker esélyét növeli.



Csoporttagság elemzése

- A beszélő
 - Milyen csoportok tagjaként azonosítja magát?
 - Milyen csoportok tagjának tekinti a hallgatóságot (milyen **saját csoportot** aktivál)?
 - Mi a közös platform, a MI?
- A potenciális hallgatók
 - Milyen csoportok tagjaiként érzik magukat megszólítva? (Melyik csoporttagságuk **hozzáférhető?**)
 - Milyen csoport tagjának tekintik a beszélőt?



Érvelés és hatásosság

- **Példa a genetikus érvelésre:**
 - X szerint költségvetési reformra van szükség.
 - X-ről tudjuk, hogy C csoport tagja.
 - C csoportot nem tartjuk relevánsnak az ügy megítélése kapcsán.
 - Ennek megfelelően X akármit mond, az érvei nem relevánsak az ügy megítélése kapcsán.



Példa: a „genetikus érvelés”

- Klasszikus **érveléstechnikai hiba**: egy érvet érvénytelennek tekinteni az alapján, hogy az, aki azt alkalmazza, milyen csoport tagja. (genezis ~ eredet)
- Ez az oksági attribúció spec. esete, az ok társas szerepben való lokalizálása
- „csak azért mondod, mert ... vagy”



A genetikus érvelés veszélye

- A genetikus érv nem érv. Nem cáfolja meg a vitatott álláspontot, hanem figyelmen kívül hagyja.
- Rengeteg gondolkodást és elemzést lehet megtakarítani azzal, ha nem egyedi érvekről, hanem egész csoportokról és érvrendszerekről mondunk ítéletet: így minden jelen és jövőbeli érvet egy csapásra figyelmen kívül hagyhatunk.
- Összeesküvés-elméletek:
 - Mindig rá tudunk mutatni valamilyen a háttérben meghúzódó csoport érdekeire, a felmerülő vitákban pedig mindig használhatunk genetikus érvelést, hogy többé ne kelljen felülvizsgálni az álláspontunkat.



Racionalitás a genetikus érvelésben, miért hatásos?

- Ha valaki egy csoport tagja, akkor vannak előzetes elképzeléseink, sztereotípiáink arról, hogy a csoport milyen érdekeket, értékeket, milyen érvekkel képvisel.
- Az érvet ennek megfelelően egy **érvrendszer** részeként azonosítjuk („tipikus XXX **ideológia**”)



Racionalitás a genetikus érvelésben, miért hatásos?

- A társadalomban zajló diskurzusokat nem személyek, hanem csoportok párbeszédéként éljük meg.
- A csoportokat antropomorf tulajdonságokkal ruházzuk fel (határozott, korrump, becsületes, stb.)
- A tapasztalat azt mutatja, csoportok kommunikációja annál hatékonyabb, minél inkább teljesül ez az elvárásunk: **minél egységesebbek a nyilatkozatok, minél emberszerűbb a homlokzat,** annál meggyőzőbb az üzenet.

A csoportok társas konstrukciója



- A legtöbb szóbanforgó csoport nem alkot valódi formális/informális közösséget (jogi értelemben, vagy a közös elfoglaltságokat tekintve), sok valódi közösség pedig nem rendelkezik csoportidentitással.
- A társadalmi kategorizáció a kultúra része: szüleinktől, tanárainktól, a médiából és olvasmányainkból tanuljuk meg.
- Ad-hoc csoportok igen gyorsan alkothatóak: vakcsoport-technika (Zimbardo)

A társadalmi kategorizáció veszélyei

- A sztereotípiák egy kicsit **mindig torzítanak**, de néha durván semmibe veszik a valós társadalmi viszonyokat.
- Ennek megfelelően **az önkategorizáció is torz önismeretet eredményezhet.**
- A kategorizáció konzerválhat és legitimálhat diszkriminatív, elnyomó politikai-társadalmi struktúrákat.
- A kulturálisan adott kategorizációt és a kategorizációra való hajlamunkat egyes kommunikátorok a saját céljaik érdekében kiaknázzhatják.
- DE: Valamilyen társadalmi kategorizáció nélkül ugyanúgy nem tudnánk létezni, mint főnevek nélkül. Valahogyan fel kell osztani a társas/fizikai világot, de nem mindegy, hogyan. (előítélet és elő-ítélet)



Ajánlott irodalom

- Eliot R. Smith, Diane M. Mackie,
Szociálpszichológia. Budapest, Osiris,
2004. 5.-6. fejezet