

A meggyőzés és a manipulálás stratégiái, taktikái

Mikor meggyőzést célzó a kommunikációs helyzet természetét tekintve?

A kommunikációs helyzet természetét tekintve akkor meggyőzést célzó, ha:

- tartalmazza az egyén tudatos törekvését arra, hogy
- valamilyen közlemény továbbításával megváltoztassa a másik egyén vagy egyénekből álló csoport viselkedését.

A meggyőzés hatásának megítélése

A meggyőzést célzó kommunikáció magába foglalja, hogy a helyzetet a kommunikátor szándéka és a befogadó viselkedése szempontjából ítéljük meg.

Ez alapján a meggyőzést célzó kommunikáció megítélhető:

- a kívánt viselkedés előidézésének sikere, illetve
- az eredmény biztosítása során elért kudarc mértéke szempontjából.

A meggyőzést célzó kommunikáció szituáció jellemezhető

- ✓ A kommunikátor szándéka és a befogadó viselkedése közötti megfelelés természetével
- ✓ A szándék és a bekövetkező viselkedés közötti megfelelés fokával
- ✓ A kommunikátor által vállalt feladat nehézségi fokával

A befogadó attitűdváltozása (magatartás, viselkedés, modor)

Az attitűdök természetére az egyén megfigyelhető viselkedéséből következtethetünk

Pl.: két ember találkozáskor kezet fog, abból a harmadik arra következtet, hogy pozitív attitűdök vannak bennük egymás iránt.

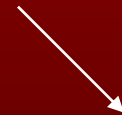
A **konkrét attitűd jelenléte** a megfigyelt viselkedésben nyilvánul meg.

A meggyőzés hatásainak természetete

A meggyőzés hatásának négy megfigyelhető fajtája:

- **Vélemény** – melynek megváltoztatása nem más, mint az egyén verbalizált attitűdjének és értékének megváltozása

Pl.: valakitől megkérdezik, mi a véleménye a szerencsejáték törvényes engedélyezéséről. Ő azt feleli: ellenzi a szerencsejáték minden formáját, akár megengedi a törvény, akár nem. Ezután meghallgat egy előadást, amely a törvényes engedélyezés jótéteményeit boncolgatja, majd az előadás után újra megkérdezik tőle, mi a véleménye?



Ha nem változtatta meg a véleményét, akkor az előadásnak nem volt hatása

Ha megváltozott az álláspontja – véleményváltozás következik be

... azonban meg kell különböztetnünk a véleményváltozásokat

➤ valamilyen meggyőzést célzó közlemény meghallgatása közben következett-e be a véleményváltozás

vagy

➤ látszólagos véleményváltozás – másfajta nyomásnak való engedés

pl: szociológiai nyomás (nem akarok érzelmeiben megbántani valakit – de más a véleményem)

A meggyőzés második fajta hatása – az észlelés megváltoztatása

- Észlelésünk annak a közleménynek a hatására változik meg, amelyik megmondja, mit kell észlelnünk

pl.: egy festményen „rejtett tárgyak” vannak, melyeket nem látunk. Ekkor egy közlemény hatására felfedezzük az egyik tárgyat a festményen, mely így már minden egyes alkalommal szembetűnővé válik.

A meggyőzés harmadik fajta hatása – az affektus változás

- Az érzelmi állapotunkban lejátszódó változások

melyekről nem tudjuk pontosan megmondani mit érzünk egészen addig, amíg valamilyen élmény érzelmi változást idéz elő bennünk – megváltozik a hangulatunk, nevetünk, sírunk, stb.

A meggyőzés negyedik fajta hatása – a cselekvés meggyőzés hatására bekövetkező változása

Meg kell különböztetnünk:

- ✓ verbális viselkedést
- ✓ érzelmi viselkedést
- ✓ nyílt, megfigyelhető viselkedést

Cselekvés megváltozása az egyén nyílt fizikai viselkedésének olyan megváltozása, amely bizonyos konkrét meggyőző közlemény meghallgatása folytán következik be.

Hatások kombinálódása

A meggyőző kommunikáció
helyzeteiben majdnem minden
esetben kombinálódnak a hatások
(vélemény, az észlelés, az affektus és
a cselekvés megváltozása)