

- 1) Com'è la curva del modello DRIVE?
- 2) Spiegazione della funzione Ego-Difensiva

Gli atteggiamenti possono servire come difesa dalle emozioni sgradevoli che le persone non vogliono riconoscere consapevolmente. Le persone assumono atteggiamenti per proteggersi da verità psicologicamente scomode. Gli atteggiamenti possono proteggerci dal fallimento, dal ridicolo e dai sentimenti negativi rivolti al sé o al proprio gruppo.

- 3) Modello Unimodale di Kruglanski
- 4) Ruolo dell'umore
- 5) Le conclusioni esplicite sono efficaci quando
- 6) Definizione dissonanza cognitiva
- 7) Una fonte è affidabile quando
- 8) Un linguaggio più acceso determina nel destinatario...
- 9) Modello Euristico-Sistematico di Chaiken
- 10) "Fear Appeals" relazione curvilinea (a quale livello di paura funziona? medio)
- 11) Il Persuasive Health Model è un modello della Witte per costruire fear appeal
- 12) Tra i fattori transitori ci sono...
- 13) Secondo l'ELM (Modello di Probabilità di Elaborazione di Petty e Cacioppo) attraverso quale percorso si elaborano lunghezza e quantità delle argomentazioni?
- 14) E' stata scoperta una relazione lineare positiva
- 15) La fonte non credibile produce effetti a
- 16) La prospettiva aspettativa-valore

La prospettiva aspettativa- valore afferma che gli atteggiamenti abbiano due componenti: la testa e il cuore. Tale modello è stato proposto da Fishbein e Ajzein nel 1975, secondo i due autori gli atteggiamenti sono dati dalla combinazione moltiplicativa di (a) aspettative circa caratteristiche di un dato oggetto sociale e (b) valutazione di tali aspettative.

$A = \text{SOMMA } a(i) \times b(i)$. la teoria dell'azione ragionata è una teoria aspettativa valore

17) Gli atteggiamenti forti

- Sono più resistenti al cambiamento
- Sono più stabili nel tempo
- Sono più resistenti alle contro argomentazioni
- Sono più influenzati dalle argomentazioni pro attitudinali
- Predicono con maggior probabilità il comportamento
- Influenzano l'elaborazione del comportamento (portano a percezione selettiva)
- Sono più accessibili
- Holbrook individua sette caratteristiche:
 - Importanza
 - Coinvolgimento
 - Conoscenza
 - Coerenza
 - Accessibilità
 - Organizzazione gerarchica
 - Estremità

18) Cosa sono gli script?

Abelson (1982) definisce gli scripts come sistemi organizzati di aspettative circa una sequenza di azioni

19) Il preavviso

20) Quando si ha elaborazione periferica?

21) Quando il messaggio è ambiguo -> a) attenuazione dell'euristica b) distorsione dell'analisi sistematica c) **l'euristica attenua l'analisi sistematica** d) l'analisi sistematica attenua l'euristica

22) Secondo Kelman una fonte attraente crea
Un camice da professionista della salute è -> a) uno stereotipo b) un'euristica c) un'indice periferico

23) Una metafora

24) Uso di pillole tra i giovani in palestra senza prescrizione medica e...coetanei -> a) facilitazione sociale b) **illusione d'invulnerabilità** c) autoefficacia d) influenza sociale e) ottimismo irrealistico

25) Come si riduce la dissonanza? -> a) negando il problema b) aggiungendo cognizioni consonanti con l'atteggiamento iniziale

26) Esperimento di Festinger&Carlsmith (1\$ vs 20\$)

27) Approccio step-by-step per sviluppare messaggi, interventi, campagne efficaci e tailored

- 28) Elaborazione periferica
- 29) Domanda su effetto boomerang
- 30) Una domanda su gain frame e campagne di prevenzione (o forse era posta al contrario sul loss frame)
- 31) In presenza di fonti multiple, l'individuo: a) le considera come distinte b) le considera come un'unica fonte
- 32) La maggior parte dei ragazzi pratica già attività sportiva, non sono evidenziati grandi problemi qualora non la pratichino. Questo comporta: a) una mancanza di risposta b) dipende dal proprio senso di autoefficacia
- 33) Un messaggio unilaterale risulta maggiormente efficace quando il destinatario: a) ha un'opinione molto diversa da quella sostenuta nel messaggio b) ha un basso grado di scolarità c) ha un forte livello di autostima d) viene esposto a un messaggio di propaganda
- 34) Nel cambiamento degli atteggiamenti, secondo il Modello Unimodale di Kruglaski...determinano: a) la durata del processo di elaborazione b) l'attenzione prevalente agli elementi centrali del messaggio c) la probabilità di attivare un processo di elaborazione sistematica d) l'importanza di indizi periferici nella comunicazione persuasiva
- 35) Avvisare i riceventi prima di esporli a una comunicazione persuasiva: a) tende a distrarli e renderli più suscettibili all'influenza del messaggio b) di solito non comporta effetti sulla suscettibilità all'influenzamento c) tende a ridurre la loro capacità di comprendere il messaggio d) **tende a rafforzare la loro resistenza alla persuasione**
- 36) In base all'esperienza passata, il soggetto mette in atto un comportamento abituale: a) l'atteggiamento richiamato in memoria diviene causa diretta del comportamento b) il soggetto agisce in maniera automatica senza elaborazione consapevole del proprio atteggiamento c) l'atteggiamento guida la percezione e la valutazione dell'oggetto, determinando un comportamento coerente
- 37) Considerando l'importanza degli atteggiamenti nell'organizzazione e semplificazione...riferimento alla loro: a) **funzione conoscitiva** b) funzione ego-difensiva c) funzione di espressione dei valori d) funzione di adattamento
- 38) Sulla base di quali criteri si possono differenziare gli atteggiamenti secondo Eagly & Chaiken? a) **grado di sfavore e favore** b) stabilità e cambiamento c) valenza e internalità d) potere predittivo
- 39) Quando il ricevente è molto coinvolto rispetto al tema presentato in un messaggio persuasivo, una... a) produce un effetto boomerang b) è meno efficace nell'indurre un cambiamento di opinione nella direzione desiderata c) inibisce la possibilità di ridurre un cambiamento di opinione d) è più efficace nell'indurre un cambiamento di opinione nella direzione desiderata

- 40) Secondo la Teoria dell'Autopercezione di Bem, le persone giudicano positivamente o negativamente un...sulla base: a) della differenza percepita rispetto la propria opinione b) di processi controllati e sistematici che avvengono a livello profondo c) di processi automatici basati su euristiche d) di processi inferenziali riguardanti il proprio comportamento
- 41) Secondo la Teoria del Confronto Sociale di Festinger (1954) gli individui: a) confrontano i propri atteggiamenti con i propri comportamenti per vedere se sono coerenti b) cercano di inferire le proprie opinioni da osservazioni del proprio comportamento c) sono poco interessati al confronto tra se stessi e gli altri d) valutano le proprie opinioni e capacità paragonandosi con gli altri
- 42) Secondo il Modello dell'Azione Ragionata di Fishbain e Ajzen un fattore di mediazione tra un atteggiamento...costituito da: a) capacità di compiere azioni b) intenzione comportamentale c) rappresentazione sociale del comportamento d) adesione alle norme sociali
- 43) Le persone ad alto monitoraggio tendono a: a) ...il proprio comportamento alle richieste delle persone intorno a loro o alla situazione b) lasciarsi guidare dai propri valori indipendentemente dal contesto in cui si trovano c) modificano il proprio comportamento sulla base del livello di autoefficacia percepito nelle diverse... d) avere costellazioni di atteggiamenti coerenti tra loro ma non ripetitivi
- 44) Secondo...in una comunicazione persuasiva che fa ricorso ad appelli alla paura: a) la comunicazione attiva 2 processi di controllo paralleli b) l'emozione è un mediatore della conoscenza c) l'effetto persuasivo è determinato dalla paura d) tutte le precedenti
- 45) Nella Teoria del Giudizio Sociale di Sherif e Hovland quando la discrepanza tra atteggiamento...è sottostimata si verifica: a) effetto boomerang b) effetto di contrasto c) effetto privacy d) effetto di assimilazione
- 46) La teoria dell'autoregolazione postula un possibile contributo dell'identità di ruolo quale mediato...a) atteggiamenti e intenzioni comportamentali b) atteggiamento e comportamento c) norme soggettive e intenzioni d) intenzioni e comportamento
- 47) Il processo attraverso cui, prima di prendere una decisione, un individuo recupera in men...alternativi disponibili è detto elaborazione: a) per aggregazione b) per immagazzinamento c) per appraisal d) per costruzione
- 48) Secondo la Teoria della Dissonanza Cognitiva, nella tecnica del role-playing l'assunzione di un comportamento controat...: a) avvia un processo di analisi sistematica della situazione e del comportamento b) induce disagio emozionale che spinge a modifica atteggiamento c) porta a dedurre l'atteggiamento dai comportamenti passati d) prova effetto di sovra-justificazione
- 49) Quale strategia di pensiero potrà essere attivata se si deve valutare la frequenza o la probabilità di un evento: a) euristica delle rappresentatività b) euristica della simulazione c) euristica della disponibilità d) euristica dell'ancoraggio
- 50) Zajonc sostiene che per provocare un'atteggiamento più favorevole verso un oggetto: a) è necessaria l'esposizione ripetuta alle informazioni contenute nel messaggio persuasivo b) è necessario che l'oggetto sia già conosciuto c) è sufficiente un'esposizione ripetuta verso l'oggetto d) è sufficiente che l'oggetto sia rilevante per il soggetto

- 51) Un messaggio basato sul potere informativo della fonte ha effetti limitati sul campo di competenza
- 52) Definizione di atteggiamento complesso: comportamento ambivalente
- 53) La teoria della motivazione alla protezione di Rogers si può spiegare tramite la teoria dell'azione ragionata
- 54) Cosa provoca la sovraesposizione alla pubblicità? NOIA, USURA, WEAR OUT
- 55) Se dovessi persuadere dei ragazzi a non iniziare a fumare quando saranno adolescenti quale tecnica usate? TEORIA DELL'AZIONE RAGIONATA, TEORIA DELLA VACCINAZIONE
- 56) Quando un messaggio è ambiguo: a) attenuazione euristica, b) distorsione analisi sistematica, c) **euristica che attenua l'analisi sistematica**, d) analisi sistematica attenuare euristica
- 57) Camice da professionista della salute è: a) uno stereotipo, B un'euristica, c **un indice periferico**
- 58) Approccio Step By Step per sviluppare campagne interventi
- 59) La distrazione è efficace se A argomentazione forte, B **argomentazione debole**, C fonte credibile, D fonte competente
- 60) Secondo il modello della Witte quali sono le variabili che vanno ad influire sulla motivazione e quali vanno ad influire sui costi della risposta adattiva MINACCIA ED EFFICACIA
- 61) Per persuadere le persone a fare il test dell'HIV è meglio A **Lost frame** B gainframe C bilaterale D unilaterale
- 62) Secondo la Motivazione alla Protezione qual è la prima cosa che viene valutata?
- 63) Secondo il modello della Witte le variabili che vanno ad influire sui costi della risposta adattiva e viceversa sono
- 64) Domanda sulla zona di accettazione contiene tutte le opinioni accettabili, comprese le più accettabili
- 65) Corrispondenza funzionale: se il messaggio persuasivo corrisponde alla funzione svolta dall'atteggiamento, questo sarà maggiormente persuasivo
- 66) Critica all'approccio della risposta cognitiva -> a) ruolo troppo attivo del ricevente b) implica che ci sia sempre approfondita elaborazione
- 67) Domanda su informazioni subliminali
- 68) Quando afferma che i ragazzi sapevano cosa avrebbe detto loro l'oncologo, che tipo di percorso avrebbero utilizzato
- 69) Una teoria sull'influenzabilità del gruppo e il nome della teoria
- 70) MODE di Fazio: l'accessibilità e disponibilità danno modo di ottenere una risposta automatica di fronte all'azione? SI
- 71) Collegamento tra intelligenza e non ricordo cosa
- 72) Fumo passivo esperimento: il primo sugli appelli alla paura di Janis e Fischbach (igiene dentale)