

Vragen persuasieve communicatie januari 2014

Wat past niet in het rijtje:

- Transportatie
- Suspens
- Flow
- Immersie

Mate van transporteerbaarheid is

- individueel kenmerk
- situationele karakteristiek
- tekstkenmerk
- alle bovenstaande antwoorden zijn juist

Cartoon: Ryanair, kost meer op op te stijgen, vb van:

- Low ball
- foot in the door
- polarisatie
-

blablabla

- elaboratie is divergent, transportatie convergent
- elaboratie is convergent, transportatie divergent
- elaboratie en transportatie zijn convergent
- elaboratie en transportatie zijn divergent

De relevantie van een cue voor de boodschap...

- perifere en centrale route
- enkel perifere route
- enkel centrale route
- heeft nooit effect

Wanneer zullen er volgens het CELA-principe geen vooroordelen zijn:

- je hebt meer info over de ingroup dan over de outgroup; ingroup positiever
- je hebt evenveel info over de ingroup en outgroup, maar die van de ingroup is proportioneel positiever
- je hebt meer info over de ingroup dan over de outgroup; de ingroup en outgroup zijn even positief
- geen van bovenstaande

Je gaat werken en krijgt de keuze tussen 2 heel aantrekkelijke jobs. Tijdens het keuzeproces ga je waarschijnlijk ook negatieve kanten aan deze jobs zien. Wat voel je dan?

- een toenadering-toenaderingsconflict
- een toenadering-vermijdingsconflict
- een dubbel toenaderings-vermijdingsconflict
- cognitieve dissonantie

Een persoon moest een rol spelen in een toneelstuk, die moest een rol aannemen die tegen-attitudinaal was, gaat men dan ook meer of minder of geen dissonantie voelen na afloop van het toneelstuk?

- a. zijn attitude wijzigen op basis van de pleidooi
- b. een probleem cognitieve dissonantie ervaren
- c. nauwelijks een attitudeverandering hebben door dat pleidooi
- d. zijn eigen pleidooi als argument gebruiken in de centrale route

Level of moral reasoning is een variabele die tussen attitude en gedrag:

- beïnvloedt
- modereert
- versterkt
- alle bovenstaande

Welk theorie maakt expliciet gebruik van vooroordelen die impliciete attitudes bevatten:

- Aversive racisme
- Ambivalent racisme
- Dissonantie van vooroordelen
- Symbolisch racisme

Subliminale boodschappen, wat is niet juist;

- stimuli kunnen niet worden waargenomen
- effect wordt niet gemodereerd door persoonlijkheidsvariabelen
- moeilijk om in natuurlijke setting te verwezenlijken
- hebben enkel effect als persoon al voorbestemd is om gedrag te stellen

Volgens het attitude to behavior model

- enkel tijdelijk toegankelijke attitudes hebben een indirect effect op het gedrag
- chronische attitudes hebben enkel een effect op het gedrag
- beide

Bij een verhaal met hoge transportatievatbaarheid treedt een attitudeverandering op die

- positief is voor diegenen die hoog transporteerbaar zijn en negatief voor diegenen die niet transporteerbaar zijn

- positief voor diegenen die transporteerbaar zijn
- positief voor iedereen
- onvoorspelbaar: meer informatie nodig

Dreiging is volgens het common-sense model

- overbodig
- noodzakelijk en voldoende voorwaarde voor persuasiviteit
- noodzakelijke voorwaarde voor persuasiviteit
- voldoende voorwaarde voor persuasiviteit

Wanneer mensen op voorhand gewaarschuwd worden voor een persuasieve boodschap

- leidt tot centrale verwerking
- leidt tot negatieve attitudes omdat mensen negatief-kritisch gaan verwerken in de centrale route
- regression to mean

Corey & Lapire (1934) vonden geen duidelijk verband tussen attitude en gedrag bij hun onderzoek naar bedrog en racisme. Kelley en Mille (1974) vonden dat verband wel. Vanwaar deze verschillen?

- in de eerste onderzoeken werden er geen impliciete attitudes gemeten
- in de eerste onderzoeken was er geen match tussen algemeen-specifiek meten van attitude-gedrag

Wat kan een nerd in een nerd-alert-ad niet zijn

- sterk argument
- zwak argument
- verwerkingswaarschijnlijkheid verhogen
- motivatie tot verwerken verhogen

Wat zijn de belangrijkste verschillen tussen de Theory of Planned Behavior en de Theory of Reasoned Action?

- De eerste werkt ook met controleerbaarheid van het gedrag van het individu, de andere niet.

De wet van minimale effecten stelt dat:

- kleine verschillen in framing een duidelijk effect hebben op de resulterende opinie
- er weinig of geen effecten zijn van mediacampagnes of politieke overtuigingen
- kleine effecten wat betreft attitudeverandering grote implicaties hebben voor het gedrag dat we stellen
- mensen de persuasieve bedoeling doorzien tenzij je met subtiele manipulaties werkt

Welke van onderstaande opsommingen is een rangschikking van directe naar indirecte attitudemetingen?

- A. semantische differentiaal, equal appearing intervals, keuzefout techniek, evaluatieve priming
- B. 1-item meting, likertschaal, faciale electromyografie, verloren brief techniek
- C. evaluatieve priming, impliciete associatietest, symbolisch racisme meting, faciale electromyografie
- D. 1-item meting, likertschaal, semantische differentiaal, ongestructureerd interview

Met welke methode kan je best cognitieve, affectieve en conatieve component van attitudes in 1 keer op het spoor komen?

- a. Event-related brain potential,
- b. evaluatieve priming,
- c. likertschaal
- d. impliciete associatie

Hoe verwerken we volgens Gilbert (en Spinoza) een onware boodschap?

Regan en Frizio (1977) onderzoek naar het behuizingsprobleem op de campus bij studenten met een directe ervaring of indirecte ervaring met een probleem. Wat was de bevinding?

- A. beide groepen gelijkaardige gedragingen vertoonden, maar wie directe ervaring had vertoonde meer extreme attitudes
- B. beide groepen gelijkaardige attitudes vertoonden, maar wie directe ervaring had vertoonde meer attitudeconsistent gedrag
- C. beide groepen gelijkaardige attitudes vertoonden, maar wie directe ervaring had vertoonde meer relevant gedrag onafhankelijk van die attitudes
- D. beide groepen gelijkaardig gedrag vertoonden, maar wie directe ervaring had vertoonde sterkere attitudes

Attitudes zijn belangrijk in het domein van de persuasieve communicatie omdat...

- ze goede voorspellers zijn voor het gedrag
- ze dienen als onafhankelijke variabele
- ze een mediatorende werking hebben
- alle bovenstaande

Bewuste verwerking van een informatie in een boodschap gebeurt...

- onvrijwillig
- ongelimiteerd
- gelimiteerd met 7 schalen
- gelimiteerd met 4 schalen

Welk uitspraak is niet waar:

- a. experimenteel onderzoeken naar agenda setting informeert je over causale relatie tussen agenda setting en opinies
- b. met time series onderzoek naar agenda setting kan je op het spoor komen van causale verbanden
- c. corelationeel onderzoek naar agenda setting kan je voeren in een natuurlijke setting waar daar het meer ecologisch valide is dan een experiment
- d. time series onderzoek naar agenda setting leert ons dat veranderde attitude eigenlijk alleen toe te schrijven zijn aan de berichtgeving en niet aan de objectieve feiten

Promotie-gerichte kennisadvertentie:

- a. werken nauwelijks voor mensen met een lage need for cognition
- b. werken alleen voor mensen met een hoge need of cognition
- c. lokken meer eigen gedachten uit bij mensen met een hoge need of cognition
- d. worden beter herkend door mensen met een hoge need for cognition

In vergelijking met de Likert methode en de Equal Appearing, is de semantische differentiatieschaal (wat klopt NIET):

- a. eenvoudiger
- b. minder betrouwbaar
- c. meer betekenisvol

Je krijgt een vragenlijst voorgeschoteld die de attitude meet voor een bepaald object en die 14 items bevat waarvoor je telkens moet zeggen of je het er eens mee bent of niet. Sommige zijn duidelijk positief, andere meer neutraal en nog andere duidelijk negatief; welk type meting is dit :

- a. semantische differentiaal (7)
- b. likertschaal (2)
- c. likertschaal (14)
- d. equal-appearing-intervals schaal

Wanneer er een publieke verbintenis is..

- meer verbintenis-consistentie gedrag omdat er meer cognitieve dissonantie wordt ervaren bij verbreken publieke verbintenis dan bij private verbintenis
- minder verbintenis-consistentie gedrag
- evenveel verbintenis-consistentie gedrag
- geen van bovenstaande

Onderzoek Iyengar & Kinder (1987): Deelnemers kregen in een reeks newsuitzendingen geen, drie of zes items over de afhankelijkheid van de VS van buitenlandse energiebronnen. Dit had een effect op hoe belangrijk de deelnemers dachten dat dit onderwerp was. Dit onderzoek demonstreert het ... effect

- a. Agenda setting
- b. Priming
- c. Framing
- d. Spin doctorandere partijen

Bij het kiezen van 1 ding tussen twee dingen (producten of andere) die gelijkwaardig zijn aan elkaar:

- gaat het product dat je gekozen hebt minder aantrekkelijk zijn, wat resulteert in spijt.
- probeert men anderen te overtuigen van het andere product
- gaat men toch nog proberen om het andere product te verkrijgen
- gaat men het eigen product meer aantrekkelijker vinden

Bargh 'four horsemen of automaticity':

- kenmerken: onvrijwillig. onbewust ...

Iets van een bepaald kanswoord (iets is waarschijnlijk):

- de reële kans onderschatten
- de reële kans overschatten
- de kans beter begrijpen als het uitgedrukt is in cijfers
- afhankelijk van de context (bv. de zin)

Hoe verwerken we volgens Gilbert (en Spinoza) een onware boodschap?

- we nemen de boodschap eerst aan als waar, en bij voldoende motivatie en tijd kunnen we er eventueel een label 'ongeldig' bijplaatsen

We kunnen vooral verwachten dat een niet-conformerend individu wordt uitgesloten in een groep wanneer er sprake is van:

- informele beïnvloeding
- normatieve beïnvloeding
- informationele beïnvloeding
- normatieve en informationele beïnvloeding

Vragen persuasieve communicatie januari 2014

Wat past niet in het rijtje:

- Transportatie
- **Suspens**
- Flow
- Immersie

Mate van transporteerbaarheid is

- **individueel kenmerk**
- situationele karakteristiek
- tekstkenmerk
- alle bovenstaande antwoorden zijn juist

Cartoon: Ryanair, kost meer op op te stijgen, vb van:

- **Low ball**
- foot in the door
- polarisatie
-

blablabla

- **elaboratie is divergent, transportatie convergent**
- elaboratie is convergent, transportatie divergent
- elaboratie en transportatie zijn convergent
- elaboratie en transportatie zijn divergent

De relevantie van een cue voor de boodschap...

- **perifere en centrale route**
- enkel perifere route
- enkel centrale route
- heeft nooit effect

Wanneer zullen er volgens het CELA-principe geen vooroordelen zijn:

- je hebt meer info over de ingroup dan over de outgroup; ingroup positiever
- je hebt evenveel info over de ingroup en outgroup, maar die van de ingroup is proportioneel positiever
- je hebt meer info over de ingroup dan over de outgroup; de ingroup en outgroup zijn even positief
- **geen van bovenstaande**

Je gaat werken en krijgt de keuze tussen 2 heel aantrekkelijke jobs. Tijdens het keuzeproces ga je waarschijnlijk ook negatieve kanten aan deze jobs zien. Wat voel je dan?

- een toenadering-toenaderingsconflict
- een toenadering-vermijdingsconflict
- **een dubbel toenaderings-vermijdingsconflict**
- cognitieve dissonantie

Een persoon moest een rol spelen in een toneelstuk, die moest een rol aannemen die tegen-attitudinaal was, gaat men dan ook meer of minder of geen dissonantie voelen na afloop van het toneelstuk?

- a. **zijn attitude wijzigen op basis van de pleidooi**
- b. een probleem cognitieve dissonantie ervaren
- c. nauwelijks een attitudeverandering hebben door dat pleidooi
- d. zijn eigen pleidooi als argument gebruiken in de centrale route

Level of moral reasoning is een variabele die tussen attitude en gedrag:

- beïnvloedt
- modereert
- versterkt
- **alle bovenstaande**

Welk theorie maakt expliciet gebruik van vooroordelen die impliciete attitudes bevatten:

- Aversive racisme
- Ambivalent racisme
- **Dissonantie van vooroordelen**
- Symbolisch racisme

Subliminale boodschappen, wat is niet juist;

- stimuli kunnen niet worden waargenomen
- **effect wordt niet gemodereerd door persoonlijkheidsvariabelen**
- moeilijk om in natuurlijke setting te verwezenlijken
- hebben enkel effect als persoon al voorbestemd is om gedrag te stellen

Volgens het attitude to behavior model

- enkel tijdelijk toegankelijke attitudes hebben een indirect effect op het gedrag
- chronische attitudes hebben enkel een effect op het gedrag
- beide

Bij een verhaal met hoge transportatievatbaarheid treedt een attitudeverandering op die

- positief is voor diegenen die hoog transporteerbaar zijn en negatief voor diegenen die niet transporteerbaar zijn

- **positief voor diegenen die transporteerbaar zijn**

- positief voor iedereen

- onvoorspelbaar: meer informatie nodig

Dreiging is volgens het common-sense model

- overbodig

- noodzakelijk en voldoende voorwaarde voor persuasiviteit

- **noodzakelijke voorwaarde voor persuasiviteit**

- voldoende voorwaarde voor persuasiviteit

Wanneer mensen op voorhand gewaarschuwd worden voor een persuasieve boodschap

- leidt tot centrale verwerking

- **leidt tot negatieve attitudes omdat mensen negatief-kritisch gaan verwerken in de centrale route**

- regression to mean

Corey & Lapire (1934) vonden geen duidelijk verband tussen attitude en gedrag bij hun onderzoek naar bedrog en racisme. Kelley en Mille (1974) vonden dat verband wel. Vanwaar deze verschillen?

- in de eerste onderzoeken werden er geen impliciete attitudes gemeten

- **in de eerste onderzoeken was er geen match tussen algemeen-specifiek meten van attitude-gedrag**

Wat kan een nerd in een nerd-alert-ad niet zijn

- sterk argument

- **zwak argument**

- verwerkingswaarschijnlijkheid verhogen

- motivatie tot verwerken verhogen

Wat zijn de belangrijkste verschillen tussen de Theory of Planned Behavior en de Theory of Reasoned Action?

- De eerste werkt ook met controleerbaarheid van het gedrag van het individu, de andere niet.

De wet van minimale effecten stelt dat:

- kleine verschillen in framing een duidelijk effect hebben op de resulterende opinie

- **er weinig of geen effecten zijn van mediacampagnes of politieke overtuigingen**

- kleine effecten wat betreft attitudeverandering grote implicaties hebben voor het gedrag dat we stellen

- mensen de persuasieve bedoeling doorzien tenzij je met subtiele manipulaties werkt

Welke van onderstaande opsommingen is een rangschikking van directe naar indirecte attitudemetingen?

A. semantische differentiaal, equal appearing intervals, keuzefout techniek, evaluatieve priming

B. 1-item meting, likertschaal, faciale electromyografie, verloren brief techniek

C. evaluatieve priming, impliciete associatietest, symbolisch racisme meting, faciale electromyografie

D. 1-item meting, likertschaal, semantische differentiaal, ongestructureerd interview

Met welke methode kan je best cognitieve, affectieve en conatieve component van attitudes in 1 keer op het spoor komen?

a. Event-related brain potential,

b. evaluatieve priming,

c. likertschaal

d. impliciete associatie

Hoe verwerken we volgens Gilbert (en Spinoza) een onware boodschap?

Regan en Frizio (1977) onderzoek naar het behuizingsprobleem op de campus bij studenten met een directe ervaring of indirecte ervaring met een probleem. Wat was de bevinding?

A. beide groepen gelijkaardige gedragingen vertoonden, maar wie directe ervaring had vertoonde meer extreme attitudes

B. beide groepen gelijkaardige attitudes vertoonden, maar wie directe ervaring had vertoonde meer attitudeconsistent gedrag

C. beide groepen gelijkaardige attitudes vertoonden, maar wie directe ervaring had vertoonde meer relevant gedrag onafhankelijk van die attitudes

D. beide groepen gelijkaardig gedrag vertoonden, maar wie directe ervaring had vertoonde sterkere attitudes

Attitudes zijn belangrijk in het domein van de persuasieve communicatie omdat...

- ze goede voorspellers zijn voor het gedrag

- ze dienen als onafhankelijke variabele

- ze een mediatorende werking hebben

- alle bovenstaande

Bewuste verwerking van een informatie in een boodschap gebeurt...

- onvrijwillig

- ongelimiteerd

- gelimiteerd met 7 schalen

- gelimiteerd met 4 schalen

Welk uitspraak is niet waar:

- a. experimenteel onderzoeken naar agenda setting informeert je over causale relatie tussen agenda setting en opinies
- b. met time series onderzoek naar agenda setting kan je op het spoor komen van causale verbanden
- c. corelationeel onderzoek naar agenda setting kan je voeren in een natuurlijke setting waar daar het meer ecologisch valide is dan een experiment
- d. time series onderzoek naar agenda setting leert ons dat veranderde attitude eigenlijk alleen toe te schrijven zijn aan de berichtgeving en niet aan de objectieve feiten**

Promotie-gerichte kennisadvertentie:

- a. werken nauwelijks voor mensen met een lage need for cognition
- b. werken alleen voor mensen met een hoge need of cognition
- c. lokken meer eigen gedachten uit bij mensen met een hoge need of cognition**
- d. worden beter herkend door mensen met een hoge need for cognition

In vergelijking met de Likert methode en de Equal Appearing, is de semantische differentiatieschaal (wat klopt NIET):

- a. eenvoudiger
- b. minder betrouwbaar
- c. meer betekenisvol**

Je krijgt een vragenlijst voorgeschoteld die de attitude meet voor een bepaald object en die 14 items bevat waarvoor je telkens moet zeggen of je het er eens mee bent of niet. Sommige zijn duidelijk positief, andere meer neutraal en nog andere duidelijk negatief; welk type meting is dit :

- a. semantische differentiaal (7)
- b. likertschaal (2)
- c. likertschaal (14)
- d. equal-appearing-intervals schaal**

Wanneer er een publieke verbintenis is..

- meer verbintenis-consistentie gedrag omdat er meer cognitieve dissonantie wordt ervaren bij verbreken publieke verbintenis dan bij private verbintenis**
- minder verbintenis-consistentie gedrag
- evenveel verbintenis-consistentie gedrag
- geen van bovenstaande

Onderzoek Iyengar & Kinder (1987): Deelnemers kregen in een reeks newsuitzendingen geen, drie of zes items over de afhankelijkheid van de VS van buitenlandse energiebronnen. Dit had een effect op hoe belangrijk de deelnemers dachten dat dit onderwerp was. Dit onderzoek demonstreert het ... effect

a. **Agenda setting**

- b. Priming
- c. Framing
- d. Spin doctorandere partijen

Bij het kiezen van 1 ding tussen twee dingen (producten of andere) die gelijkwaardig zijn aan elkaar:

- gaat het product dat je gekozen hebt minder aantrekkelijk zijn, wat resulteert in spijt.
- probeert men anderen te overtuigen van het andere product
- gaat men toch nog proberen om het andere product te verkrijgen
- **gaat men het eigen product meer aantrekkelijker vinden**

Bargh 'four horsemen of automaticity':

- **kenmerken: onvrijwillig. onbewust ...**

Iets van een bepaald kanswoord (iets is waarschijnlijk):

- de reële kans onderschatten
- de reële kans overschatten
- de kans beter begrijpen als het uitgedrukt is in cijfers
- **afhankelijk van de context (bv. de zin)**

Hoe verwerken we volgens Gilbert (en Spinoza) een onware boodschap?

- we nemen de boodschap eerst aan als waar, en bij voldoende motivatie en tijd kunnen we er eventueel een label 'ongeldig' bijplaatsen

We kunnen vooral verwachten dat een niet-conformerend individu wordt uitgesloten in een groep wanneer er sprake is van:

- informele beïnvloeding
- **normatieve beïnvloeding**
- informatiele beïnvloeding
- normatieve en informatiele beïnvloeding