

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

Jotta ihmiset saataisiin hyväksymään heikon argumentin johtopäätös, siihen liittyy yksi looginen harhaluulo, joka tunnetaan nimellä tunteisiin vetoaminen (kuten harhaanjohtava tai perusteeton). Henkilö, joka vetoaa tunteisiin argumentin aikana, saattaa in- kannanoton vuoksi pyrkiä lietsomaan yleisön kaunaa lähdeään kohtaan saadakseen sen vakuuttuneeksi siitä, että se on jätettävä huomiotta.

Anna emotionaalinen puolustuksesi. "Jos mielestäsi on tärkeää tuntea empatiaa syytettyä kohtaan, miten olisi empatiaa myös hänen uhriaan kohtaan?" "Jos se on mielestäsi tärkeää, niin miten olisi empatia myös hänen uhriaan kohtaan?" Esimerkkinä voit yrittää vedota negatiiviseen tunteeseen vastapainoksi ensin herätetylle positiiviselle tunteelle. Tämä on vastakohta eetoksen ja logoksen per- suassiivisille menetelmille (vaikuttaminen perustuu puhujan hahmoon ja uskottavuuteen). Se liittyy läheisesti Aristoteleen ajatukseen pathoksesta, joka käsittelee ihmisten - erityisesti puhujien - vakuuttamista vetoamalla heidän tunteisiinsa.

On erittäin tärkeää ymmärtää tunnevetoomuksia, koska ne voivat olla vakuuttavia ja niitä käytetään usein eri yhteyksissä.



VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

ESIMERKKEJÄ TUNTEISIIN VETOAMISESTA

Esimerkki emotionaalisesta puolustuksesta on: "He sanovat, että se, mitä tein, oli rikos, mutta en ole syyllinen, koska jos olen, joudun viettämään monta kauheaa vuotta vankilassa." Tämä on hyvä esimerkki emotionaalisesta puolustuksesta. Tässä tapauksessa puhuja vetoaa tunnetasolla yleisön myötätuntoon (tai siihen liittyviin tunteisiin, kuten sääliin ja myötätuntoon) toteamalla, että jos hän on syyllinen, hän joutuu kärsimään epämiellyttävistä seurauksista, vaikka näillä seurauksilla ei ole mitään tekemistä sen kanssa, onko hän syyllinen vai ei.

Tässä puhuja käyttää hyväkseen yleisön vihaa (tai vastaavia tunteita, kuten mielipahaa ja pahaa mieltä) arvostelemalla vastaanottajiaan. Hän myös käyttää hyväkseen yleisön solidaarisuuden tunnetta identifioitumalla yhdeksi heistä ja edistämällä me vastaan he -ajattelua. "Ja nuo yksilöt tuntevat olevansa meitä parempia, joten meidän ei pitäisi kuunnella, mitä heillä on sanottavaa syyllisyydestäni", puhuja voi tässä esimerkissä lisätä toisena tunteisiin vetoamisena tukemaan ensimmäistä. Mikään tästä ei taaskaan loogisesti liity siihen, onko hän syyllinen vai ei, mutta se tehdään myös siksi, että yleisön käsitys hänen syyllisyydestään muuttuisi. Vaikka jälleen kerran mikään tästä ei loogisesti liity mitenkään siihen, onko hän syyllinen. Tällä pyritään myös muuttamaan yleisön käsitystä hänen syyllisyydestään.

"Ajattele lapsia" -strategiassa käytetään tunnepohjaisia vetoamuksia lasten oikeuksia tukevien väitteiden tueksi. Tällaisilla väitteillä pyritään herättämään voimakas tunnereaktio, koska useimmat ihmiset haluavat suojella lapsia vahingolta. Esimerkki yhdestä tällaisesta väitteestä on seuraava: "Miten on mahdollista argumentoida internetin sensuuria vastaan? Ajatelkaa niitä onnettomia lapsia, jotka saattavat altistua paheksuttavalle materiaalille." Lisäksi tunteisiin vetoaminen yhdistetään usein muihin retorisiin keinoihin ja loogisiin virheisiin. Rokotteet ovat luonottomia; on vastenmielistä, että ihmiset laittavat vapaaehtoisesti jotain sellaista kehoonsa, kuten seuraavassa esimerkissä.

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

On ällöttävää, että ihmiset laittavat vapaaehtoisesti jotain sellaista kehoonsa, koska rokotteet ovat luonnottomia. Tässä väitteessä käytetään valheellista vetoamista luontoon yhdessä ihmisten vastenmielisyyden pyytämisen kanssa, jotta saadaan aikaan negatiivinen tunnereaktio johonkin tavallisuudesta poikkeavaan asiaan. Tässä on toinen esimerkki siitä:

Toimittaja: Mitä mieltä olette puolueen johtajaa vastaan esitetyistä syytöksistä?

Poliitikko: Voi ei, taas yksi toimittaja, jolle suuret mediakonsernit maksavat tämän naurettavan agendan edistämiseksi.

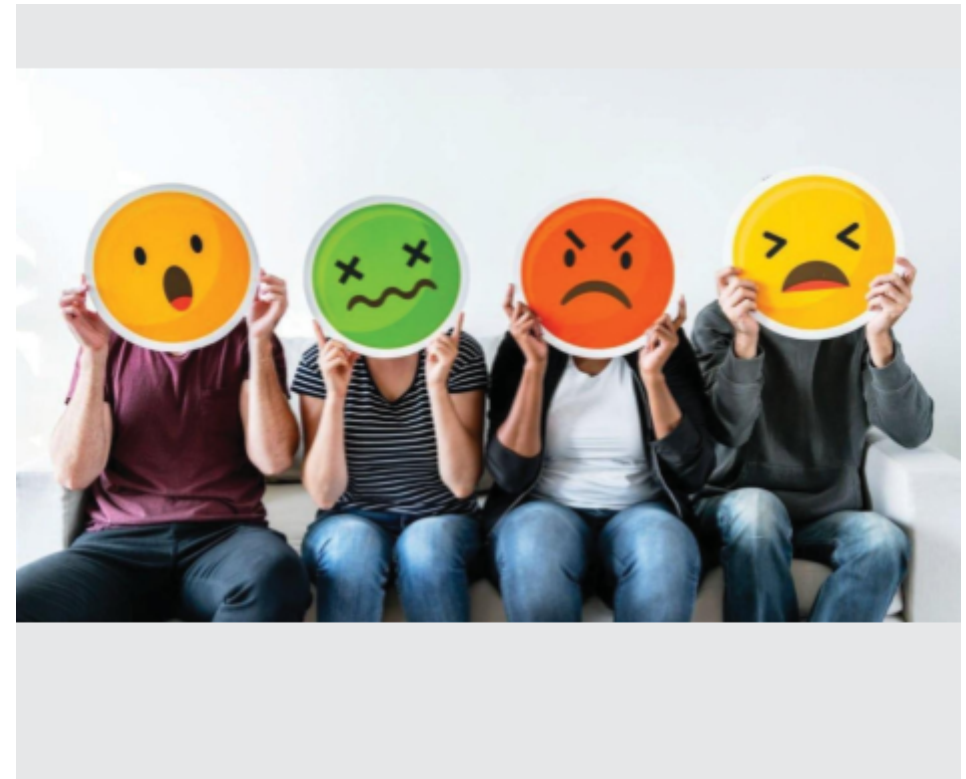
Tässä käytetään ad hominem -hyökkäystä, jossa vedotaan tunteisiin, jotta toimittajaa kohtaan saataisiin aikaan kielteinen tunnereaktio. Lisäksi se toimii punaisena lankana, jolla pyritään kääntämään huomio pois toimittajan ja yleisön ensisijaisesta kysymyksestä poliitikolle.

VIRHEELLISET VETOAMUKSET TUNTEISIIN

TUNTEISIIN VETOAMISEN TYYPIT

Argumentit voivat vedota johonkin kahdesta päätyyppisestä tunnetyyppistä:

- Negatiiviset tunteet
- Positiiviset tunteet



VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

NEGATIIVISET

TUNTEET PELKO JA

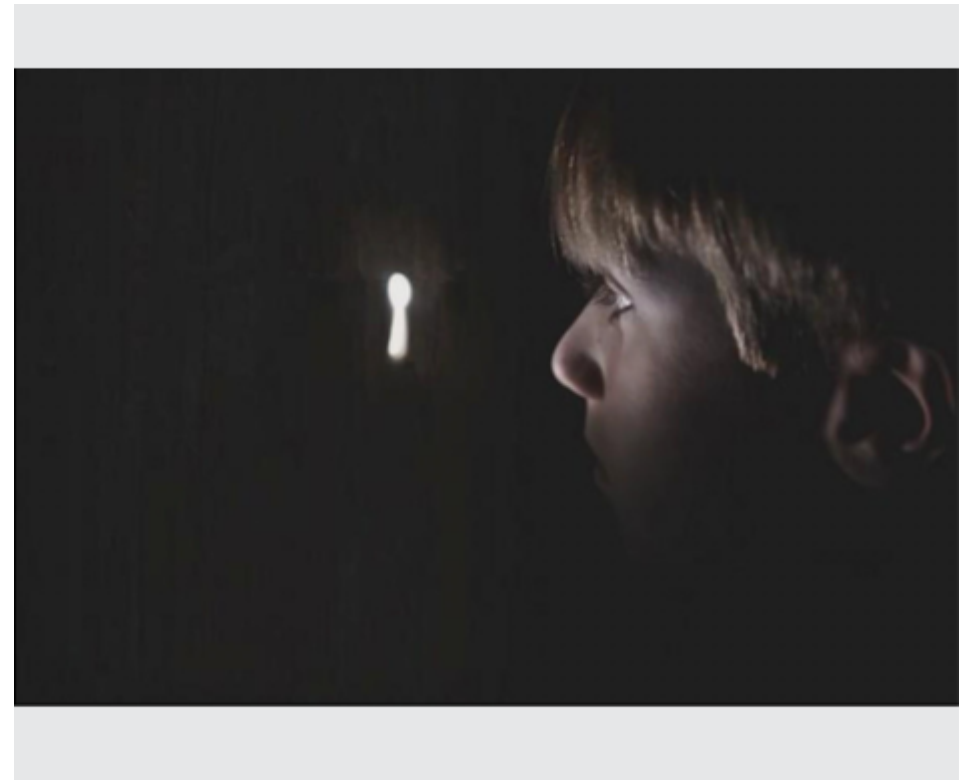
AHDISTUS

Pelko on ainoa tunne, jota on tutkittu laajasti per-suasion yhteydessä. Tutkimusten mukaan pelko pakottaa ihmiset "irrottautumaan rutiineista ja kiinnittämään huomiota ulkoiseen maailmaan", mikä sisältää myös myyntipuheet.

Lisäksi on havaittu, että pelko edistää poliittista osallistumista: "Kun ihmiset ovat huolissaan ehdokkaista, he osallistuvat todennäköisemmin politiikkaan. Ihmiset kiinnittävät enemmän huomiota poliittiseen ympäristöön, kun he ovat huolissaan poliittisista vaihtoehdoistaan.

Kun ihmiset ovat huolissaan mutta eivät innostu liikaa poliittista maisemaa hallitsevista ehdokkaista, he oppivat heistä enemmän (eli saavat uutta ja tarkkaa tietoa)."

Pelko aiheuttaa usein muutoksia asenteissa ja käyttäytymisessä. Seuraavat neljä muuttujaa "voivat kuitenkin vaikuttaa pelkoa herättävän viestin käsittelyn syvyyteen: (a) pelon tyyppi (krooninen vs. akuutti), (b) rauhoittavaa tietoa sisältävän viestin esiinnousu, (c) suositellun käyttäytymisen tyyppi (esim. sairauden havaitseminen vs. terveyden edistäminen) ja (d) asian tuttuus."



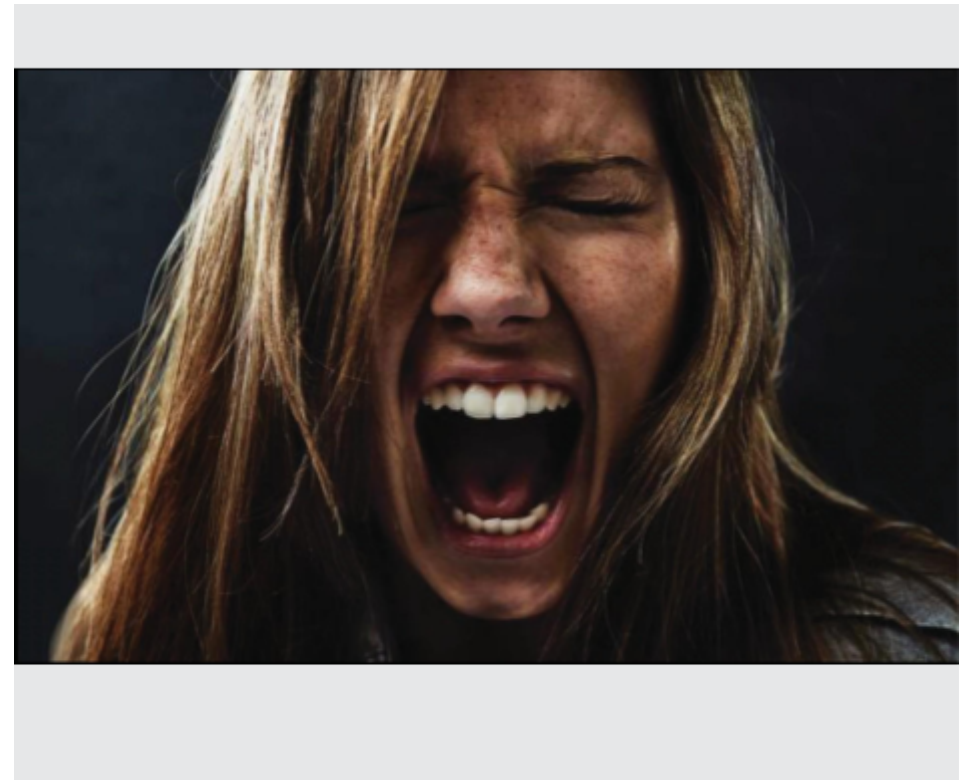
VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

SYLLISYYS

Kun joku rikkoo syvään juurtunutta moraalista, eettistä tai uskonnollista periaatetta, hän tuntee syyllisyyttä. Syyllisyyden vaikutusta vakuuttamiseen on tutkittu vain vähän. Toisin kuin pelkoon vetoaminen, tutkimukset osoittavat, että syyllisyys voi rajoitetusti laukaistuna parantaa tiettyjen tavoitteiden saavuttamista. Äärimmäistä syyllisyyttä herättämään tarkoitetut viestit voivat kuitenkin aiheuttaa vihaa, joka estää suostuttelun onnistumisen.

VIHA

Vihan vaikutusta suostutteluun ei ole vielä tutkittu. Kuitenkin muut tutkimukset "osoittavat, että vihan ja asenteiden muuttamisen välillä on hyödyllinen yhteys". Tutkijat havaitsivat, että "sellaisten lainsäädäntötoimien hyväksyminen, joiden tarkoituksena on vastata tällaisiin huolenaiheisiin, korreloi nuorten rikollisuuteen ja kotimaan terrorismiin reagoidessa syntyneen vihan kanssa". Toisin kuin pelko, viha liittyi keskeiseen (lähi)tiedonkäsittelyyn, mukaan lukien selkeiden signaalien huomioon ottaminen.



VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

Toisaalta tahattomasti tuotetun raivon "on osoitettu korreloivan kielteisesti asenteiden kanssa, kun reagoidaan oletettuihin syyllisyys- ja pelkovetoomuksiin". Koska poliitikot saattavat tarkoituksellisesti lietsoa vihaa parantaakseen kannattajiensa motivaatiota ja osallistumista, raivon ilmeistä käyttöä on tutkittu myös poliittisissa kampanjoissa. Historioitsija Nicole Hemmerin mukaan amerikkalaisen ehdokkaan kyky hallita vihaansa riippuu kuitenkin siitä, kuka hän on.

SURULLISUUS

Aidsin, laittomien aineiden ja nuorten rikollisuuden yhteydessä surun kiihottuminen on yhdistetty asennemuutokseen.

INHO

Kun inho esitetään eläinkokeiden vastaisen propagandan yhteydessä, se yhdistetään kielteisesti mielipiteen muuttamiseen. Tämä on johdonmukaista sen ajatuksen kanssa, että inho saa ihmisen hylkäämään sen lähteen.

MUITA NEGATIIVISIA TUNTEITA ovat muun muassa ärtymys, suuttumus, närkästys, kateus, mustasukkaisuus, turhamaisuus, viha, ilkeys, inho, halveksunta, katkeruus, epäluottamus, sääli, turhautuminen, pettymys, pessimismi, kyynisyys, apatia, epätoivo, avuttomuus, häpeä.

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

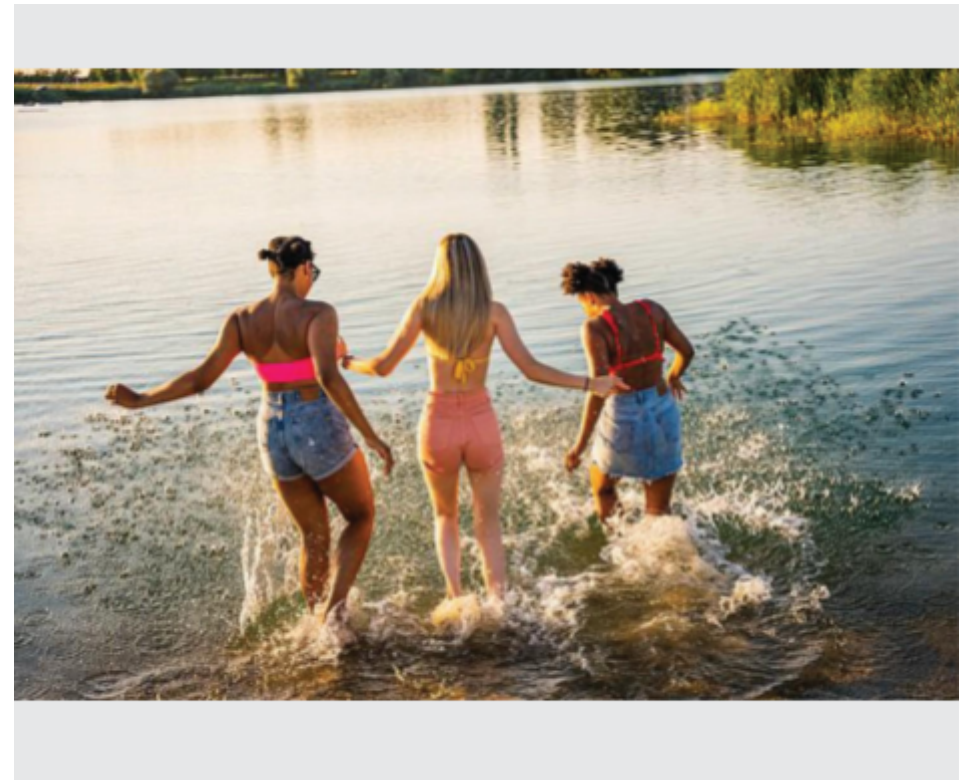
POSITIIVISET TUNTEET

YLPEYS

Yhdessä helposti tunnistettavassa ylpeyttä ja vakuuttamista koskevassa tutkimuksessa tarkasteltiin kulttuurin roolia kuluttajien reaktioissa mainontaan ja havaittiin, että kollektivistisista kulttuureista (kuten Kiinasta) tulevat ihmiset olivat vastaanottavaisempia ylpeyteen perustuville vetoomuksille. Sen sijaan individualistisista kulttuureista (kuten Yhdysvalloista) tulevat ihmiset olivat vastaanottavaisempia empatiaan perustuville pyynnöille.

HELPOTUS

Joidenkin tutkijoiden mukaan ahdistus, jota seuraa helpotus, lisää pyynnön noudattamista enemmän kuin pelko, koska helpotus saa ihmiset väliaikaisesti pois toltaan, jolloin he ovat enemmän vastaanottavainen ehdotuksille. Helpotukseen perustuva vaikuttaminen on seurausta vähemmän huolellisesta tiedonkäsittelystä.



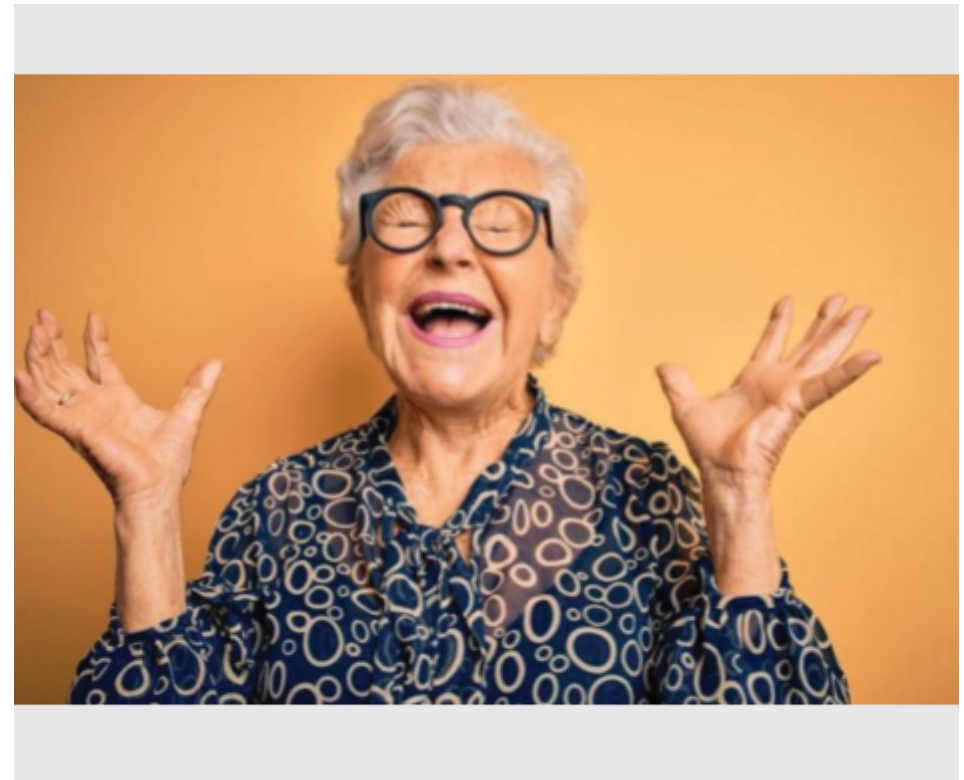
VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

TOIVO

Tutkimukset ovat osoittaneet, että toivon vetoaminen on tehokasta erityisesti sellaisten ihmisten kohdalla, jotka pitävät itseään alttiina pelolle. Adrienne Martin osoittaa tämän kirjassaan *How We Hope* (Kuinka toivomme), vaikka toivo mielletään ja ymmärretään usein abstraktiksi ajatukseksi. Aloitamme toivosta.

Sitten kohtaamme sen. Kun meillä on esimerkiksi tavoite, jonka haluamme saavuttaa, toiveemme onnistumisesta saa meidät ponnistelemaan riittävästi. Toivo muuttaa myös sitä, miten suhtaudumme muihin ihmisiin. Martin selittää, että kun pystymme samaistumaan johonkin ihmiseen, meillä on toiveita hänen menestyksestään, muutoksestaan tai henkilökohtaisesta kehityksestään.

MUITA POSITIIVISIA TUNTEITA ovat ilo, onnellisuus, mielihyvä, huvitus, jännitys, helpotus, optimismi, rohkeus, nöyryys, ystävällisyys, kiitollisuus, ihailu, myötätunto, sympatia, luottamus, kunnioitus, kiintymys ja rakkaus.



VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

Näiden tunteiden luokittelusta ei ole päästy yksimielisyyteen. Joitakin, kuten kyynisyyttä, ei aina pidetä tunteina. Toisia, kuten ylpeyttä, ei ole luokiteltu johdonmukaisesti, joten ne voidaan toisinaan luokitella sekä myönteisesti että kielteisesti.

Sama pätee myös muihin tunteisiin ja mielentiloihin, joita argumenteilla voidaan yrittää herättää, kuten yllätys, innostus, epävarmuus, empatia, ystävällisyys, toveruus, solidaarisuus, nostalgia ja luottamus. Tämä pätee myös niihin liittyviin ajatuksiin, kuten suosioon (argumentum ad populum), voimaan (argumentum ad baculum), imarteluun, kansallismielisyyteen (ja isänmaallisuuteen) ja seurauksiin, joita tällaisiin argumentteihin voidaan sisällyttää (argumentum ad consequentiam).

Käytännössä tunteiden erityinen luokittelu nykytilanteessa on tarpeetonta. Sen sijaan on ratkaisevan tärkeää määrittää tunnevetoomus ja tunne (tai siihen liittyvä tila), johon se kohdistuu. Tätä tehtäessä on ratkaisevan tärkeää muistaa, että jopa positiivisetkin

Tunteisiin voidaan vedota petollisella ja manipuloivalla tavalla, mikä johtaa epäsuotuisiin tuloksiin.

Lisäksi tunteisiin vetoamisen eri alatyyppejä voidaan nähdä argumenteissa, joissa käytetään useita tunteita. Muita harhaluuloja ovat esimerkiksi pelkoon ja toivoon vetoaminen. Ne ovat rakenteeltaan ja päämäärältään samankaltaisia, mutta eroavat toisistaan lähinnä niiden herättämien tunteiden osalta. On erimielisyyttä siitä, pitäisikö tiettyyn tunteeseen vetoavaa argumenttia kutsua "vetoamiseksi tunteeseen" vai varsinaisella tunteella, johon se liittyy (esim. "argumentti säälistä" tai "argumentum ad misericordiam", "vetoaminen sääliin"). Mitä yleisempi tämäntyyppinen argumentti on, sitä todennäköisemmin se kuitenkin kulkee eri nimellä.

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

TAPOJA VEDOTA TUNTEISIIN

Riippuen herätettävästä tunteesta, sen herättämisen syystä ja kohdeyleisöstä, on olemassa monia tapoja tehdä niin. Usein käytettyjä menetelmiä ovat muun muassa seuraavat:

- Tarjotaan asiaankuuluvia sitaatteja tai anekdootteja.
- Metaforien tai tarinoiden käyttäminen.
- Väärien vertailujen käyttäminen.
- Kiihottavan ja mahdollisesti harhaanjohtavan kielenkäytön (esim. kielenkäyttö, joka epäinhimillistää jonkun vastustajaksi mielletyn henkilön).
- Puheiden esittäminen sydämellä ja intohimolla.
- Muita retorisia keinoja ja loogisia virheitä (esim. Gish gallop ja kiertoilmaisu).

(Gish gallop on retorinen tekniikka, jossa keskustelussa oleva henkilö yrittää kukistaa vastustajansa tarjoamalla liian suuren määrän argumentteja välittämättä näiden argumenttien tarkkuudesta tai vahvuudesta.)

VIRHEELLISET VETOAMUKSET TUNTEISIIN

MIKSI TUNTEISIIN VETOAMINEN VOI OLLA TEHOKASTA

Koska ihmiset ovat luonnostaan epärationaalisia, erityisesti koska heillä on taipumus käsitellä tietoa puolueellisesti ja asettaa intuitiivinen, emotionaalinen päättely etusijalle faktapohjaisen, loogisen ja analyttisen päättelyn sijaan, tunteisiin vetoaminen voi olla tehokas retorinen keino, vaikka se onkin väärä. Lisäksi riitoihin liittyy usein tunteita. Niitä voidaan pitää loogisesti järkevinä, mikä saa jotkut yksilöt hyväksymään ne, vaikka se olisi epäloogista. Joskus voi esimerkiksi olla loogisesti perusteltua miettiä, saako tietty toimintatapa jonkun tunteeseen olonsa hyväksi vai pahaksi, mikä voi saada ihmiset ottamaan tämän näkökohdan huomioon, vaikka se ei ole argumentin kannalta merkityksellinen.

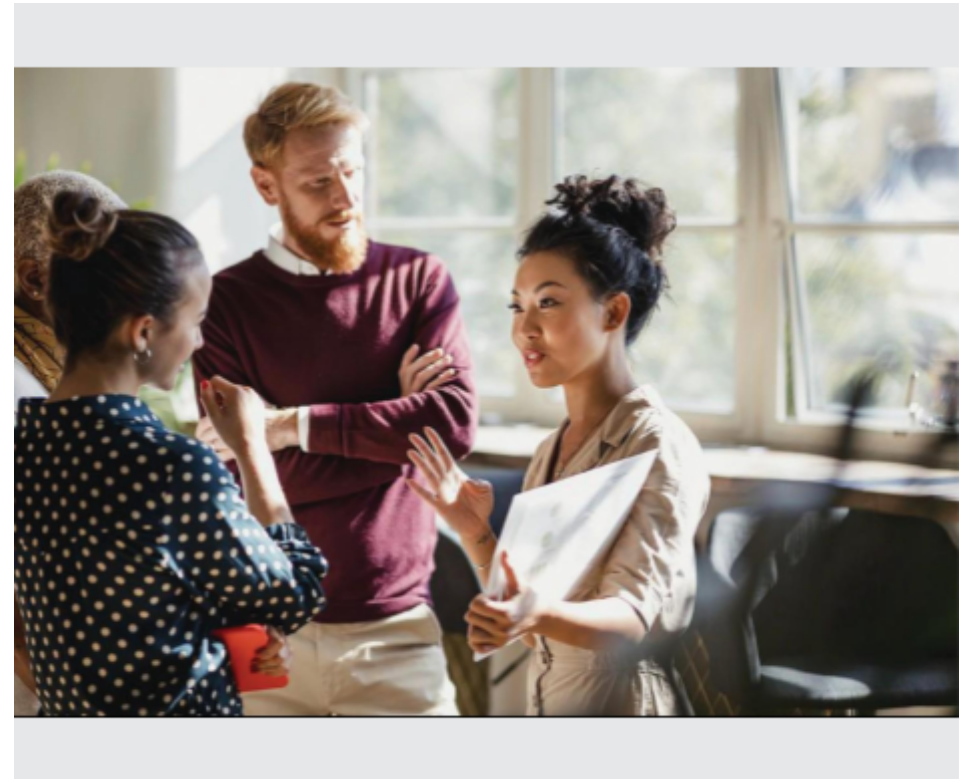
Lisäksi tunteisiin vetoavissa argumenteissa yhdistyvät usein pätevä päättely ja tunteiden virheellinen käyttö, mikä vaikeuttaa näiden argumenttien ongelmien havaitsemista ja niiden vakuuttavuuden vahvistamista.

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

MITEN VASTATA TUNTEISIIN VETOAMISEEN

Voit vastata tunteisiin vetoamiseen ja vastustaa sitä monin eri tavoin:

1. **Löydä looginen virhe:** Voit osoittaa, miten kyseinen argumentti nojaa perusteettomasti tunteisiin esimerkiksi sanomalla, että "sillä, pidämmekö tästä henkilöstä vai emme, ei pitäisi olla merkitystä päätettäessä, oliko hänen tekonsa väärin".
2. **Kiinnitä huomiota manipulointiyritykseen:** Voit esimerkiksi tunnistaa tunteen, johon argumentti vetoaa, ja selittää, mitä sillä yritetään saada yleisö ajattelemaan, sanomalla: "Yrität saada kaikki liian vihaisiksi nähdäkseen, että argumenttisi ei perustu mihinkään konkreettisiin todisteisiin." "Yrität saada kaikki liian vihaisiksi nähdäkseen, että argumenttisi ei perustu mihinkään konkreettisiin todisteisiin." Kuitenkin vastausta muotoillessasi sinun tulisi ottaa huomioon heidän tarkoituksensa ja se, kuinka luottavainen olet sen suhteen. Tätä varten sinun tulisi uskoa, onko argumenttia käyttänyt henkilö todennäköisesti tarkoittanut manipuloida kuulijoita.



VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

3. **Anna emotionaalinen puolustuksesi:** "Jos mielestäsi empatia syytettyä kohtaan on tärkeää, miten olisi, jos myös hänen uhriaan kohtaan olisi empatiaa?". Esimerkkinä voit vedota negatiiviseen tunteeseen tasapainottaaksesi ensin herätettyä positiivista tunnetta.
4. **Pysy alkuperäisessä ajatuksenjuoksussasi:** Voisit sivuuttaa tunteisiin vetoamisen ja pysyä alkuperäisessä ajatuksessasi sen sijaan, että vastaisit siihen suoraan.

Sinun tulisi ottaa huomioon muut retoriset keinot tai virheet vastauksessasi, kun vetoamista tunteisiin käytetään yhdessä niiden kanssa. Mieti skenaariota, jossa tunteisiin vetoamista käytetään yhdessä olkiukkoargumentin kanssa, jonka tavoitteena on esittää väärä kuva alkuperäisestä kannasta, jotta se olisi helpompi kumota. Käsittele sitten tätä käsitellessäsi tunteiden ongelmallista käyttöä.

Muista myös, että kaikki argumentit, joissa vedotaan tunteisiin tai viitataan niihin, eivät välttämättä ole väriä vetoamisia tunteisiin, kun valitset, miten reagoit. Vaikka ajatus vetoaisikin virheellisesti tunteisiin, se ei välttämättä tarkoita, että sen johtopäätös olisi väärä.

MITEN VÄLTTÄÄ VÄITTELYÄ TUNTEISIIN VETOAMALLA

Sinun tulisi harkita, onko tunteiden herättäminen tai niistä keskusteleminen hyväksyttävää tietyssä väitteessä, jotta vältät perusteettomia tunteisiin vetoamisia. Jos koet, että näin toimiminen on järkevää, sinun tulisi toimia loogisesti. Sinun tulisi esimerkiksi välttää tunteiden käyttämistä yleisön harhauttamiseksi ja vapautuaksesi velvollisuudesta tukea kantaasi.

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO

Tunteisiin vetoaminen on looginen harhaluulo, jossa vedotaan ihmisten tunteisiin, jotta heidät saataisiin hyväksymään epäuskottavan (esimerkiksi petollisen tai perusteettoman) argumentin johtopäätös.

Keskustelussa joku, joka vetoaa tunteisiin, voi esimerkiksi yrittää suututtaa yleisön lähteelleen saadakseen heidät jättämään hänet huomiotta.

Koska ihmisillä on taipumus turvautua usein tunneperäiseen eikä analyyttiseen päättelyyn, nämä argumentit voivat vedota erilaisiin tunteisiin (kuten vihaan, pelkoon ja myötätuntoon).

Sinulla on kolme vaihtoehtoa, kun vastaat tunteisiin vetoamiseen:

- Osoita heidän epälooginen harhaluulonsa ja manipulointiyrityksensä.
- Pysykää alkuperäisessä ajatuksenjuoksussa.
- Esitä tunnepohjainen asiasi.

Pohdi, onko asianmukaista sisällyttää johonkin argumenttiin tunnekomponentti, ja jos on, voitko tehdä sen loogisesti järkevällä tavalla, jotta vältät vääränlaisten argumenttien esittämisen itse.

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

HARJOITUKSET

1. Jos mielestäsi empatia syytettyä kohtaan on tärkeää, miten olisi esimerkiksi empatia myös uhria kohtaan?

- Emotionaalinen myötätunto
- Emotionaalinen ponnistus
- Emotionaalinen puolustus
- Emotionaalinen syyllisyys

2. Kun joku rikkoo juurtunutta moraalista, eettistä tai uskonnollista periaatetta, hän tuntee?

- Vihaan vetoaminen emotionaalisesti
- Emotionaalinen vetoaminen syyllisyyteen
- Emotionaalinen vetoaminen pelkoon
- Emotionaalinen vetoaminen suruun

3. Mikä saa ihmiset irtautumaan rutiineista ja kiinnittämään huomiota ulkoiseen maailmaan?

- Emotionaalinen vetoaminen pelkoon
- Emotionaalinen vetoaminen ylpeyteen
- Emotionaalinen vetoaminen syyllisyyteen
- Vihaan vetoaminen emotionaalisesti

4. Riippuen herätettävästä tunteesta, sen herättämisen syytä ja kohdeyleisöstä, on olemassa monia tapoja tehdä niin. Usein käytettyjä menetelmiä ovat muun muassa seuraavat EXCEPT?

- Tarjotaan asiaankuuluvia sitaatteja tai anekdootteja.
- Metaforien tai tarinoiden käyttäminen.
- Todellisten vertailujen käyttäminen.
- kiihottavan ja mahdollisesti harhaanjohtavan kielen käyttö

5. On erimielisyyttä siitä, pitäisikö tiettyyn tunteeseen vetoavaan väitteeseen viitata "tunteisiin vetoamisena" vai varsinaisella tunteella, johon se liittyy?

- Emotionaalinen vetoaminen tunteisiin
- Emotionaalinen vetoaminen sympatiaan
- Emotionaalinen vetoaminen pelkoon
- Emotionaalinen vetoaminen inhoon.

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

6. Kun meillä on tavoite, jonka haluamme saavuttaa, mikä saa meidät ponnistelemaan sen eteen?

- Emotionaalinen vetoamus myötätuntoon
- Emotionaalinen vetoamus toivoon
- Emotionaalinen vetoamus onnellisuuteen
-

7. Nuorisorikollisuuden ja kotimaan terrorismin vastaisten lainsäädäntötoimien hyväksyntä vastasi nuorisorikollisuuden ja kotimaan terrorismin aiheuttamia huolenaiheita?

- Vihaan vetoaminen emotionaalisesti
- Emotionaalinen vetoaminen pelkoon
- Emotionaalinen vetoamus onnellisuuteen
- Emotionaalinen vetoamus myötätuntoon

8. Mitä tarjotaan eläinkokeiden vastaisen propagandan yhteydessä, joka liittyy kielteisesti mielipiteen muuttamiseen?

- Emotionaalinen vetoaminen pelkoon
- Emotionaalinen vetoaminen inhoon
- Emotionaalinen vetoaminen suruun

Vihaan vetoaminen emotionaalisesti

Joidenkin tutkijoiden mukaan mikä seuraa ahdistusta, joka lisää pyyntöjen noudattamista enemmän kuin pelko, koska helpotus saa ihmiset väliaikaisesti pois tolaltaan ja tekee heistä vastaanottavaisempia ehdotuksille?

- Emotionaalinen vetoamus toivoon
- Emotionaalinen vetoamus myötätuntoon
- Emotionaalinen vetoaminen ylpeyteen
- Emotionaalinen vetoamus helpotukseen

9. Kun ihmiset ovat huolissaan mutta eivät liiaksi innostuneita poliittista maisemaa hallitsevista ehdokkaista, he oppivat heistä enemmän (eli saavat uutta ja tarkkaa tietoa) on esimerkki?

- Emotionaalinen vetoaminen suruun
- Emotionaalinen vetoaminen pelkoon ja ahdistukseen
- Emotionaalinen vetoamus helpotukseen
- Vihaan vetoaminen emotionaalisesti

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

10. He sanovat, että se, mitä tein, oli rikos, mutta en ole syyllinen, koska jos olen, joudun viettämään monta kauheaa vuotta vankilassa."

Tässä tapauksessa puhuja vetoaa tunteisiin?

- Emotionaalinen vetoaminen empatiaan
- Emotionaalinen vetoamus toivoon
- Emotionaalinen vetoaminen pelkoon
- Emotionaalinen vetoamus myötätuntoon
-

11. Jos hän on syyllinen, hän joutuu kärsimään ikävistä seurauksista, vaikka näillä seurauksilla ei ole mitään tekemistä sen kanssa, onko hän syyllinen vai ei. Puhuja leikittelee tässä yleisön?

- Emotionaalinen vetoaminen suruun
- Emotionaalinen vetoaminen syyllisyyteen
- Vihaan vetoaminen emotionaalisesti
- Emotionaalinen vetoaminen pelkoon

12. Miten on mahdollista vastustaa internetin keskusjumalanpalvelusta? Ajatelkaa niitä onnettomia lapsia, jotka saattavat altistua paheksuttavalle materiaalille, on esimerkki?

- Vihaan vetoaminen emotionaalisesti
- Emotionaalinen vetoaminen syyllisyyteen
- Emotionaalinen vetoaminen puolustukseen
- Emotionaalinen vetoaminen ylpeyteen

13. Kulttuurin merkitys kuluttajien reaktioissa mainontaan ja havaitsi, että kollektivistisista kulttuureista tulevat ihmiset olivat vastaanottavaisempia?

- Emotionaalinen vetoamus toivoon
- Emotionaalinen vetoaminen ylpeyteen
- Emotionaalinen vetoamus myötätuntoon
- Emotionaalinen vetoaminen nautintoon

VIRHEELLISET VETOOMUKSET TUNTEISIIN

14. Koska poliitikot voivat tarkoituksellisesti lietsoa mitä tahansa parantaakseen kannattajiensa motivaatiota ja osallistumista, raivon ilmeistä käyttöä on tutkittu myös poliittisissa kampanjoissa?

- o Emotionaalinen vetoamus myötätuntoon
- o Emotionaalinen vetoaminen ylpeyteen
- o Emotionaalinen vetoaminen nautintoon
- o Vihaan vetoaminen emotionaalisesti