

论个体说服传播的时境与话题设置

张方敏

(湖南工业大学 文学与新闻传播学院, 湖南 株洲 412007)

摘要: 个体说服传播需要根据说服对象个体, 对说服目标的态度类型、情绪状态、自信心强度等进行说服前的时境与话题设置。态度改变理论中有关说服对象的态度类型、情绪状态、自信心的理论假设为时境与话题设置提供了理论依据。

关键词: 个体说服传播; 时境设置; 话题设置

中图分类号: C206 文献标识码: A 文章编号: 1674-117X(2011)03-0074-03

Environment and Topic Setting in Individual Persuasion Spread

ZHANG Fangmin

(School of Literature and Journalism, Hunan University of Technology, Zhuzhou, Hunan 412007 China)

Abstract: The individual persuasion spread needs to set environment and topic of persuasion according to the attitude type, emotional states, and self-confidence of the persuading objects. The hypothesis of attitude type, emotional states and self-confidence in Theories of Attitude Change provides a theoretical foundation for environment and topic setting.

Key words: individual persuasion spread; environment setting; topic setting

说服者在对个体进行说服传播之前, 要对说服对象的情绪与心理有所把握, 把握得越好, 就越能达到预期之说服效果, 而这种把握的实现, 既在于预知说服对象对于说服目标的态度, 又在于通过说服前的精心准备来影响说服对象的情绪心理, 使之更易被说服。关于说服前的准备, 很多长期从事个体说服传播实践的人都积累了丰富的经验, 但是, 将这些经验进行系统性总结, 并且引用说服传播的相关理论进行科学归纳的研究成果很少, 笔者在此试对其进行研究。

一 关于说服对象态度改变的几种理论假设

笔者在探讨个体说服传播时发现, 在进行个体说服传播之前要进行的准备主要体现在事前的时机、情境的选择与设置以及话题的设置上, 这些设

置主要与下面几个有关态度改变的理论假设密切相关。

其一, 有关态度类型的假设。任何说服对象的个体在被说服之前, 对于说服目标而言, 都会有一个态度, 原有态度的不同, 对说服安排的要求也不同。笔者根据说服对象是否对说服目标持有相反态度, 以及他们持有态度的坚定程度, 将说服对象的现有态度分为态度中立、态度持有、态度免疫与态度抵制四种类型。态度免疫是由拉姆斯丁在继霍夫兰研究“一面提示”与“两面提示”之后提出的, 态度免疫特指被“两面提示”说服后的对象对“反宣传”具有免疫效应。^[1]之后, 佩蒂等学者在研究二阶段认知反应模型时, 对态度免疫理论进行了新的发掘, 认为比态度免疫更坚定的是态度抵制, 态度抵制者会对说服者采取抵制的态度, 并会主动反驳说

收稿日期: 2011-03-15

作者简介: 张方敏(1978-), 男, 湖南邵东人, 湖南工业大学讲师, 硕士, 主要从事文化传播研究。

服信息。^[2]同样研究两面提示的免疫效应的学者还有麦奎尔,他认为,与具有免疫效应相反的情况是,人们有许多没有经过考验的信念,这些信念在面对相反说服的挑战时显得很脆弱,而这种态度类型正是笔者提到的态度持有。因此,态度中立是说服对象对某一说服目标还没有形成态度;态度持有特指对某一说服目标已经有态度却又不坚定,容易受到相反说服目标的影响;态度免疫是指态度持有并且对相反说服具有免疫效应,不会轻易受到相反说服目标的影响;态度抵制特指对所持有的态度坚信不疑,并且会主动反驳相反说服。

其二,态度改变的情绪认知假设。说服对象在某些心理和情绪下会有利于说服者进行个体说服传播。众所周知,人们通常喜欢在别人高兴的时候向其提出要求或者进行说服,这是因为高兴、轻松的情绪状态,对于说服传播来说是接纳状态。此外,在别人内心焦虑、六神无主、左右为难的时候进行说服,也容易增强效果,这对于说服传播而言是冲突状态。冲突状态的理论假设是海德的平衡理论、费斯廷格的认知不协调理论等,^[3]这些理论认为人们在看待自身与环境的认知因素时出现冲突就会产生压力,从而会努力改变认知态度以求得心理平衡与认知协调。因此,当说服对象因为别的原因而情绪处于冲突状态时,说服者怀着既定的说服目标去进行说服,往往容易获得“借势”效果。

其三,可说服性与自信心的关系假设。说服传播的不同对象个体可能存在可说服性的差异。贾尼斯与霍夫兰一起研究态度改变理论时提出过说服对象的自信心强度会影响其态度改变的“自信心假说”。贾尼斯发现:在自信心的强弱与可说服性的高低之间存在着密切关联,即自信心越强,可说服性越低;自信心越弱,可说服性越强。之后,佩蒂等学者在研究针对态度抵制者的说服与态度改变模型时提出,态度抵制者的自信心强度会影响说服效果。当说服对象被说服时,其自信心越强,或者在说服后增加其自信心,说服效果越好;但当说服对象不被说服时,其自信心越强,或者在之后再增加其自信心,则说服效果越差,甚至态度逆转越大。^[4]说服对象个体的不同自信强度,对说服安排的要求也不一样。

根据以上的态度改变理论,我们可以在对个体进行说服传播之前,根据个体对说服目标的态度类型以及个体的情绪与心理状况,预先做好一些准

备,以便获得更好的说服效果,这种预先准备主要包括时机、情境设置与话题设置。下面先探讨个体说服传播的时境设置。

二 个体说服传播的时境设置

说服时境设置要讲究天时、地利,通过对说服时机与说服情境的设置,来营造良好的说服氛围,影响说服对象的情绪与心理,从而增强说服效果。

说服时机主要依据态度改变的情绪、认知假设来选择与设置。承前所述,接纳状态指说服对象的情绪轻松、愉悦,此时说服对象更容易接纳外来信息,有利于增强说服效果。冲突状态指说服对象处于困难挫折、情绪波动之时,如从小而言的工作、学习、生活、家庭等方面遇到困难、挫折之时,或者从大而言的社会转型时期出现某种新思潮之时。人的情绪处于冲突状态下都会需要有人做出引导,因此,此时的说服效果会明显增强。笔者认为,虽然说服对象处于接纳状态或者冲突状态,都可能被说服者选择为说服时机,但是,这两种状态的选择还是有区别的。选择说服对象处于冲突状态一般适用于其对说服目标的态度已经形成,即说服对象的态度是态度持有、态度免疫或态度抵制的类型。因为根据海德的平衡理论、费斯廷格的认知不协调理论,认知不协调与心理冲突会促使说服对象的态度改变,而当说服对象处于冲突状态之时,这种情绪会影响到他对于说服目标的态度改变,使其态度更容易得到改变,因而有利于个体说服传播的展开。由于冲突状态有强弱之分,因此,说服对象原有态度是属于态度持有,当其情绪处于弱冲突状态时即可设置为说服时机,若说服对象是态度免疫甚至态度抵制,则选择其情绪处于强冲突状态时进行个体说服传播。而当说服对象属于态度中立的类型,则选择其处于情绪接纳状态的时机将有利于增强说服效果,若选择其情绪处于冲突状态之时进行说服,效果可能反而不好。

说服情境设置在说服者来看是主观安排的,在说服对象来看是客观存在的。说服者通过刻意营造说服情境,使说服对象在让人安静、舒适的情境中情绪处于接纳状态,或者在让人心理紧张、情绪波动的情境中情绪处于冲突状态,以此增强说服效果。在说服时机设置中,说服对象的情绪状态的选择依据是其原有态度类型,与此一致,设置说服情境时,对于态度中立的说服对象,要选择容易使人

情绪处于接纳状态的情境,若说服对象的态度类型越是接近态度抵制,则考虑设置更加使人情绪冲突的情境。

同时,在进行说服时境设置时,还要考虑冲突状态强度的叠加效果,以免使属于态度持有类型的说服对象承受过多的心理与情绪压力。并且,在对属于态度抵制类型的说服对象进行说服前的时境设置时,如果时机不属于强冲突状态,可以用情境的冲突状态来进行叠加与弥补,以此使其承受足够的心理与情绪压力,从而增强说服效果。

三 个体说服传播的话题设置

在进行个体说服传播时,围绕说服目标预先设置的说服话题一般不只一个,说服话题的组成,从说服过程的逻辑上看可以分为三个阶段:介入阶段、论证阶段与巩固阶段。其中介入阶段与论证阶段的话题直接关系到促使说服对象形成预期态度或者改变原有态度,巩固阶段则是对新态度刚形成后或者原有态度改变后的巩固,因此,紧接说服时境设置而来的是介入阶段的话题设置。介入阶段的话题设置不当,可能导致说服时境设置的努力付诸东流。

说服话题从造成说服对象情绪心理的紧张程度划分,可以分为轻松话题与紧张话题。介入性话题的安排,相应分为轻松介入与紧张介入两种方式,这两种方式的选用与说服对象的自信强度以及原有态度密切相关。紧张介入的话题也有紧张程度之分,说服对象自信心不强,且原有态度类型越是接近态度持有,则宜用紧张程度不强的介入话题。反之,说服对象自信心越强,且原有态度类型越是接近态度抵制,则宜用紧张程度更强的介入话题,起到“当头棒喝”的作用。说服对象属于态度中立类型,则不论自信心的强度如何,都宜设置轻松介入话题。

在论证话题设置中,话题的紧张程度要根据介入性话题引起说服对象的关注度和紧张度来决定。若将介入阶段与论证阶段的话题设置连贯来看,可以分为轻松介入轻松论证、轻松介入紧张论证、紧张介入轻松论证、紧张介入紧张论证四种选择。一般而言,若轻松介入已引起说服对象心理紧张,则继以轻松论证;反之则继以紧张论证,根据海德的平衡理论、费斯廷格的认知不协调理论,此时说服

对象为了寻求情绪的平衡,减少紧张的压力,会选择改变原有态度。若紧张介入已经引起说服对象心理紧张,则继以轻松论证;若未引起其心理紧张,则还需继以紧张论证。其中,对于自信心强的说服对象,紧张论证的话题紧张程度以降低甚至打消其自信心为衡量标准。

如果经过了以上的时境设置与介入、论证话题的设置,说服对象还是没有改变态度,则无法进入到巩固阶段,如因时间限制或者说服对象已不愿继续交流,则在最后继以紧张程度更高的话题结束说服过程,以期增加其心理压力,在今后有机会时继续进行说服。若说服对象的态度已经与说服目标一致,则不再设置紧张话题,并且根据说服对象是形成新的预期态度(初始态度中立),还是改变原有态度,以及说服对象的自信心强度,以此决定在巩固阶段增强其自信心的力度。对于改变原有态度的,由于其心里已经有过一次比较激烈的态度斗争,因此,往往对相反说服目标具有较强的免疫效应,此时,只要设置轻松话题加以鼓励,即可巩固说服效果。若说服对象来自信心强度不够,则要在改变原有态度后尽力增强其自信心,以巩固说服效果。^[5]对于形成新的预期态度的说服对象,要及时使用“两面提示”的方法,加强其对于相反说服目标的免疫效应。并且,若其自信心强,则只需设置轻松话题即可巩固说服效果;若其自信心不够强,则还需在巩固阶段尽力增强其自信心,以期进一步巩固说服效果。

参考文献:

- [1] 吴国庆,陈丽玫.态度改变:说服策略研究的回顾与展望[J].社会心理科学,2008,12(6):488-493.
- [2] 王晓博,马超.态度免疫效应与态度抵制的研究述评[J].社会心理科学,2006,21(6):3-6.
- [3] 胡燕青.认知失调理论在思想政治教育中的应用[J].合肥学院学报:社会科学版,2010,1(1):111-114.
- [4] 周申贵,汤永隆.说服研究的新进展[J].重庆与世界,2010,27(11):124-126.
- [5] 吴中任.说服教育中对无效认知方式的干预[J].广西民族学院学报:自然科学版,2002,8(3):47-50.

责任编辑:卫 华