

1) Il bisogno di mantenere un'immagine di sé stabile e positiva è una causa molto potente del comportamento umano

Non è però sempre facile salvaguardare questa credenza, nella vita concreta vi sono situazioni che costituiscono delle vere e proprie sfide

Spesso ci confrontiamo con informazioni che risultano in contrasto con il concetto che abbiamo di noi stessi

Dissonanza cognitiva (Festinger, 1957)

Deriva dal bisogno di mantenere coerenza tra le proprie **cognizioni** (opinioni, credenze e valori) e/o **comportamenti**

Processo di natura motivazionale

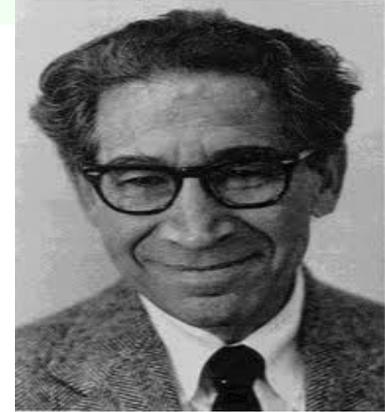
La dissonanza percepita è forte quando compiamo un'azione che minaccia l'immagine che abbiamo di noi stessi, ove l'incoerenza è fra:

- **ciò che pensiamo di essere**
- **modo in cui ci comportiamo**



Strategie per ridurre la dissonanza cognitiva (Festinger, 1957)

Leon Festinger
New York 1919- 1989



1) Modificare il comportamento

Esempio: l'individuo smette di fumare

2) Giustificare il proprio comportamento modificando una delle cognizioni

Esempio: si convince che non vi sono dati sufficienti che documentano il rapporto fra fumo e tumori

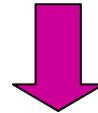
3) Giustificare il proprio comportamento mediante l'aggiunta di nuove cognizioni

Esempio: l'idea che il fumo rilassi e aumenti la concentrazione

Modello di individuo come *ricercatore di coerenza*
(anni '50 - '60)

Le persone si sentono a disagio quando sperimentano un'incoerenza fra le loro **credenze** ed i loro **sentimenti** o tra le loro **credenze** ed il **modo in cui si comportano**.

Tale percezione di incoerenza attiva la motivazione a ricercare la coerenza modificando i propri atteggiamenti o comportamenti



Sensazione di sollievo

**IN QUESTA CONCEZIONE DI INDIVIDUO LA
MOTIVAZIONE E' CRUCIALE**

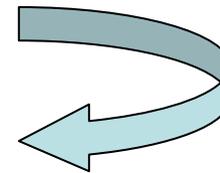
E' soprattutto una teoria sul **cambiamento di atteggiamenti**

Perché i nostri atteggiamenti siano o ridivengano coerenti con i nostri comportamenti, cerchiamo di attenuare il conflitto fra due elementi incompatibili

Ridurre la dissonanza → pensiero razionalizzante

Molte persone si considerano “esseri razionali”
e per preservare un’immagine positiva di sé → tipo
di pensiero che non è razionale ma

Razionalizzante



Cercare di ridurre la dissonanza può indurre a
comportarsi in
modo irrazionale ed inadeguato

Esperimento di Jones e Kohler (1959) – *L'irrazionalità nelle condotte di riduzione della dissonanza*

Scopo: dimostrare l'irrazionalità implicata nelle condotte finalizzate a ridurre la dissonanza

Contesto: città del sud degli USA nel periodo della segregazione razziale

Procedure: selezionarono individui pro e contro la segregazione a cui furono presentati argomenti

- **a favore della segregazione** a) plausibili (seri), b) non plausibili (sciocchi), c) neutrali
- **contro la segregazione** a) plausibili, b) non plausibili, c) neutrali

Esperimento di Jones e Kohler (1959) – *L'irrazionalità nelle condotte di riduzione della dissonanza*

Domanda: quali argomenti avrebbero ricordato meglio?

Ipotesi: l'attesa era che se i partecipanti avessero seguito un **comportamento razionale**, avrebbero ricordato **miglior gli argomenti plausibili e meno bene quelli non plausibili** indipendentemente dal fatto che fossero pro o contro

Risultati: ricordarono meglio quelli plausibili in accordo con la propria posizione e quelli non plausibili a sostegno della parte avversa

Esperimento di Jones e Kohler (1959) – *L'irrazionalità nelle condotte di riduzione della dissonanza*

Un argomento non plausibile a sostegno della propria posizione mette in dubbio la sensatezza di quella posizione

Un argomento plausibile a favore dell'altro schieramento, fa pensare che abbia un nocciolo di verità



DISSONANZA
(cerchiamo di non pensarci)

Implicazioni: le persone distorcono le informazioni per adattarle alle nozioni di cui già dispongono

LA DISSONANZA POSTDECISIONALE

Ogni volta che abbiamo preso una **decisione importante** avvertiamo **dissonanza**



Impegnativa, difficile da modificare, richiede sforzo, comporta conseguenze per altri

Come possiamo ridurla?

Esempio: una persona ha venduto la sua vecchia auto ed ha comprato una BMW di grossa cilindrata assai costosa → subito dopo comincia a sentirsi uno stupido → ne enfatizza le qualità positive agli altri → **se riesce a persuadere qualcuno a comprarla ridurrà la sua dissonanza**

Oppure possiamo modificare il modo in cui ci sentiamo rispetto alla scelta fatta (valutandola più favorevolmente)

LE DECISIONI CHE PRENDIAMO VARIANO:

PER IMPORTANZA: più la decisione è importante (es. avere un figlio), maggiore è la dissonanza

PER GRADO DI PERMANENZA: quanto più una decisione è irrevocabile, tanto maggiore è il bisogno di ridurre la dissonanza

L'irrevocabilità di una decisione e le motivazioni a ridurre tale irrevocabilità



Incrementano la dissonanza

Esempio: acquisto di un'automobile

- Al cliente viene proposta un'offerta molto vantaggiosa
- Il cliente diviene sempre più motivato all'acquisto
- Al momento però di concretizzare l'acquisto il venditore contravviene ai vantaggi offerti in partenza
- Il cliente è libero di recedere
- Il cliente in molti casi conclude ugualmente l'acquisto



QUANDO LE DECISIONI IMPLICANO **QUESTIONI ETICHE**

Es. barare ad un esame

Uno studente di medicina sta per sostenere l'ultimo esame, ma pur conoscendo l'argomento, si sente insicuro

Si rende conto che potrebbe **copiare**

Si pone degli scrupoli

Pensa che se non copierà non potrà iscriversi alla specializzazione

Sia che decida di barare che di non barare, avvertirà una minaccia all'autostima:

Se decide di barare → l'idea di sé come persona morale entra in contrasto con il commettere un'azione immorale

Se decide di resistere → l'idea di diventare un chirurgo entra in contrasto con l'idea di avere perso l'occasione di ottenere un buon voto.

QUANDO LE DECISIONI IMPLICANO **QUESTIONI ETICHE**

Che conseguenze ha la decisione presa sugli atteggiamenti riguardo al **BARARE**?

Se ha barato: non può negare del tutto la realtà, non può fare finta che non sia successo niente, ma può modificare il suo atteggiamento → adottando un *atteggiamento più tollerante*

Se ha evitato di barare: giustificherà la rinuncia ad un buon voto convincendosi che barare è una condotta odiosa e immorale e quindi adottando un *atteggiamento più intransigente*

**L'esito non è una razionalizzazione del proprio comportamento,
ma un**

CAMBIAMENTO DEL SISTEMA DI VALORI

QUANDO LE DECISIONI IMPLICANO **QUESTIONI ETICHE**

Occorre tuttavia notare che due persone potrebbero avere atteggiamenti di partenza simili verso il barare

Ma una volta che hanno preso decisioni opposte (barare vs. resistere)



I loro atteggiamenti verso il barare diventeranno molto diversi proprio in conseguenza delle loro azioni

EFFETTO DELL'INIZIAZIONE SEVERA SULLA PREFERENZA PER UN GRUPPO Aronson e Mills (1959)

- **SCOPO:** verificare il rapporto fra SFORZO e DISSONANZA
- **IPOTESI:** più è severa l'iniziazione ad un gruppo, più il gruppo sembrerà attraente.
- **SOGGETTI:** 63 studentesse universitarie reclutate per partecipare ad una discussione di gruppo sulla "*psicologia del sesso*".
- **PROCEDURE.** Lo sperimentatore informa ogni studentessa che sta cercando una persona che sostituisca un'altra che si è ritirata da un gruppo di discussione già costituito.
Visto l'argomento da dibattere, per evitare ogni possibile disagio, informa inoltre che la discussione si svolgerà con gli altri membri del gruppo tramite un interfono.
Chiede poi ad ogni studentessa di sottoporsi a un pre-test finalizzato a valutare se sarebbe stata capace di partecipare alla discussione di gruppo senza essere troppo imbarazzata.

Aronson e Mills (1959)

COMPITO: il test (o iniziazione) consisteva nel leggere a voce alta di fronte allo sperimentatore del materiale di carattere sessuale. La natura di questo materiale variava nelle diverse condizioni sperimentali:

- 1) **INIZIAZIONE SEVERA:** si trattava di leggere ad alta voce 12 parole oscene e 2 descrizioni di attività sessuale tratte da racconti;
- 2) **INIZIAZIONE MODERATA:** si doveva leggere ad alta voce 5 parole collegate col sesso ma non oscene;
- 3) **CONTROLLO:** non doveva leggere nulla e poteva accedere alla discussione di gruppo dopo aver affermato che si sentivano in grado di parlare liberamente di sesso

Aronson e Mills (1959)

A questo punto lo sperimentatore chiede ad ogni ragazza di non partecipare alla prima discussione di gruppo per non ostacolare il lavoro in corso ma di ascoltare ciò che il gruppo stava dicendo.

Dopo essere stata presentata agli altri membri dallo sperimentatore, via interfono, ascolta una discussione sulla sessualità di piccoli animali. Tale discussione è stata costruita in modo tale da risultare molto banale e noiosa.

Al termine ogni ragazza doveva valutare sia la discussione, sia i partecipanti tramite 14 scale bipolari.

Aronson e Mills (1959)

- **RISULTATI:** L'ipotesi degli sperimentatori fu pienamente confermata: i soggetti che hanno subito un'iniziazione severa valutano in modo più positivo la discussione ed i partecipanti rispetto a quelli delle altre due condizioni.

Questi risultati sono stati interpretati come dovuti ad un processo di riduzione della dissonanza causata dall'aver subito un'esperienza spiacevole preliminare ad una discussione non interessante.

Subire un'esperienza di iniziazione spiacevole rende dunque il gruppo più attraente e può di conseguenza essere utilizzato dai gruppi come espediente per sostenere lealtà e coesione.