

ARGOMENTI

- 1a) Che cosa è la dissonanza?
- 1b) Le principali strategie per ridurre la dissonanza cognitiva
- 1c) Modello di individuo come ricercatore di coerenza
- 1d) Ridurre la dissonanza → pensiero razionalizzante
- 1e) La dissonanza post-decisionale
- 2a e 2b) Le decisioni irrevocabili e quelle immorali
- 3a e 3b) La giustificazione degli sforzi e la psicologia della giustificazione insufficiente

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 reale 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

1a) 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

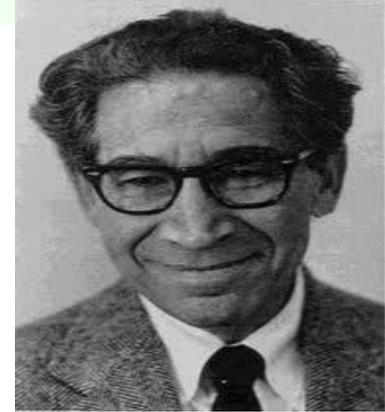
La dissonanza percepita è forte quando compiamo un'azione che minaccia l'immagine che abbiamo di noi stessi, ove l'incoerenza è fra:

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



1b) 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

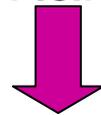
3) Giustificare il proprio comportamento mediante l'aggiunta di nuove cognizioni

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

1c) 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**

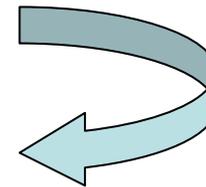
E' soprattutto una teoria sul **cambiamento di atteggiamenti**

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

1d) Ridurre la dissonanza → pensiero razionalizzante

Molte persone si considerano “esseri razionali”
e per preservare un’immagine positiva di sé
impiegano un 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?

Ipotizzarono che se i partecipanti avessero seguito un **comportamento razionale**, avrebbero ricordato meglio gli argomenti plausibili e meno bene quelli non plausibili sia 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



Poiché tali argomenti → DISSONANZA
(cerchiamo di non pensarci)

Implicazioni: le persone non elaborano le informazioni in modo neutrale ma distorcono le informazioni per adattarle alle nozioni di cui già dispongono (preconcette)

1e) 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

2) La tecnica del **COLPO BASSO**: l'illusione dell'irrevocabilità

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



Il **cliente** si sente Impegnato
L'impegno ha suscitato in lui aspettative positive
Il prezzo è superiore solo di poco

I **venditori** aumentano la probabilità dell'acquisto tramite riduzione della dissonanza e illusione di irrevocabilità

2) 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.

2) 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 giustificazione del proprio comportamento, ma un CAMBIAMENTO DEL SISTEMA DI VALORI

2) 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

3a) 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.

3a) 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

3a) 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.

3a) 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.

3b) La psicologia della giustificazione insufficiente

PRESENZA DI GIUSTIFICAZIONE ESTERNA

Esempio: ci troviamo a casa di un nostro amico che ci mostra l'ultimo quadro che ha comprato.

Poiché si tratta di un bruttissimo quadro, gli mentiamo volentieri dicendo che ci piace

L'idea di non farlo stare male ci fornisce infatti la giustificazione esterna per la nostra menzogna

3b) La psicologia della giustificazione insufficiente

ASSENZA DI GIUSTIFICAZIONE ESTERNA

Quando però tale giustificazione esterna manca cercheremo di trovare una giustificazione INTERNA.

Cercheremo ad es. di **fare avvicinare il nostro atteggiamento e il nostro comportamento**:
ricercheremo così aspetti positivi del dipinto, fino a che non arriveremo a credere in ciò che abbiamo detto (ovvero che ci piace)

In questo modo il nostro atteggiamento intimo cambia e va a coincidere con l'affermazione fatta pubblicamente

Counterattitudinal advocacy

È il processo *che* induce gli individui a dichiarare pubblicamente un'opinione che è in contrasto con i propri atteggiamenti intimi

Questa tesi fu messa alla prova tramite il seguente esperimento →



Esperimento di Festinger e Carlsmith (1959) “20 \$ per una menzogna”

Ai soggetti fu chiesto di svolgere compiti molto ripetitivi e noiosi

In seguito dovevano convincere altri soggetti in attesa di partecipare all'esperimento che il compito era molto interessante

- Metà dei soggetti venivano pagati 20 dollari (giustificazione esterna ampia)
- l'altra metà 1 dollaro (giustificazione esterna minima)

I soggetti dovevano valutare la gradevolezza del compito tramite un questionario (var. dipendente)

Esperimento di Festinger e Carlsmith (1959) "20 \$ per una menzogna"

Risultati

Nel caso dei soggetti che avevano ricevuto 20 dollari:

La ricompensa giustificò la menzogna

Il compito era sempre considerato noioso

Nel caso dei soggetti che avevano ricevuto 1 dollaro:

La ricompensa non fu sufficiente a giustificare la menzogna → dissonanza

La dissonanza venne ridotta valutando più positivamente il compito

- ✓ Chi aveva ricevuto un'alta giustificazione esterna (20 \$) per dire una bugia lo fece senza crederci
- ✓ Chi disse una bugia senza giustificazione si convinse di ciò che aveva detto

Questo effetto è stato rilevato anche nel caso di decisioni importanti nella vita reale

Tutte le società si reggono sul concetto che una pena o una sua minaccia possa contrastare l'infrazione delle regole sociali da parte dei singoli

Es. punizioni in caso si copi agli esami, si superino i limiti di velocità

Non è però lo spettro di una pena pesante che ci fa evitare di correre in auto (azione piacevole), ma forse ci insegna solo come evitare di essere colti in flagrante restando molto vigili

Vediamo gli effetti prodotti in bambini molto piccoli da minacce leggere e pesanti

La pena insufficiente: l'esperimento di Aronson e Carlsmith, 1963

SCOPO: modificare le preferenze sui giocattoli da parte di bambini

IPOSTESI: la minaccia di pene leggere per determinati comportamenti rendono i giocattoli meno attraenti

I FASE

Lo sperimentatore chiese a ciascun bambino di giudicare quanto erano attraenti alcuni giocattoli. Poi indicò il gioco che risultava più gradito e disse al soggetto che non poteva giocarci

CONDIZIONI SPERIMENTALI:

- Metà dei bambini – minaccia leggera
- Metà „ - minaccia pesante

La pena insufficiente: L'esperimento di Aronson e Carlsmith, 1963

Lo sperimentatore lasciò la stanza, dando la possibilità ai bambini di giocare con gli altri giochi ma non con quello proibito

RISULTATI: nessun bambino giocò con il giocattolo proibito

II FASE

Dopo alcuni minuti lo sperimentatore rientra nella stanza e chiede ad ogni bambino di giudicare quale giocattolo era più piacevole

RISULTATI: sebbene tutti i soggetti avrebbero desiderato giocare con quello proibito, se ne erano astenuti

Alta minaccia: sapevano come mai non avevano giocato (giustificazione esterna) e non modificarono il loro atteggiamento = **continuarono a considerarlo desiderabile**

Bassa minaccia: sprovvisti di giustificazione esterna, dovevano trovarne una interna → dissero che non piaceva loro = **lo giudicarono meno attraente rispetto a quanto lo consideravano inizialmente**

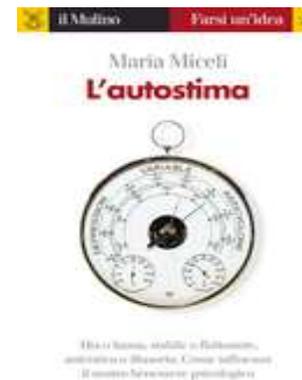


Autogiustificazione → autopersuasione

FUNZIONAMENTO PERSONALE DI PERSONE CON ALTA E BASSA AUTOSTIMA

Due esempi

Fonte: Maria Miceli (1998). L'autostima, Bologna: Il Mulino



Che cos'è l'autostima?

È un giudizio complessivo sul proprio valore

E' una sorta di sensazione di contare, di avere valore, di meritare attenzione, stima e considerazione o viceversa di non meritarse

E' l'accettazione e il rispetto complessivo di se stessi

GLORIA

Prima di intraprendere ogni attività, risolvere un problema, affrontare una prova, Gloria appare in genere sicura di sé: è convinta di avere buone probabilità di successo.

Ha spesso alle spalle una storia di precedenti successi che alimentano le sue aspettative

Anche se in passato ha avuto qualche delusione in compiti simili, tende a pensare che “stavolta andrà bene”.

Per lei le situazioni e le prove difficili risultano stimolanti: sono una sfida da raccogliere per dimostrare a se stessa e agli altri che è in gamba.

Quello che vuole non è semplicemente riuscire a cavarsela, vuole eccellere. Vuole distinguersi e superare ciò che ha conseguito precedentemente conquistando obiettivi sempre più elevati.

Per farsi un'idea di quanto vale preferisce confrontarsi con se stessa prima che con altri: terrà conto più delle sue aspettative che dei risultati di altri, esaminerà se il risultato è migliore o peggiore di quelli che ha ottenuto in passato.

GLORIA

In caso di
successo:

è soddisfatta, vede confermate le sue aspettative e se le ritrova rafforzate rispetto a conseguimenti futuri

Il successo è una conferma della sua alta autostima

In caso di
fallimento:

tende a non credere molto al fallimento, se non lo nega in quanto tale, nega comunque che esso metta in discussione il suo valore

Tenderà così a ricondurre l'insuccesso a fattori esterni o a cause interne ma temporanee (malessere, stanchezza, scarsa motivazione) o ridimensionerà l'importanza del fallimento affermando che riguarda un ambito per lei marginale

MODESTA

Prima di ogni prova si sente ansiosa e preoccupata: vorrebbe tanto darsela a gambe ed essere lasciata in pace.

Ha molti dubbi sull'esito dei suoi sforzi. L'esperienza passata non le suggerisce pronostici favorevoli e quindi si raffigura già il momento in cui dovrà fare i conti con l'ennesimo fallimento

Anche quando un iniziale risultato positivo dovrebbe incoraggiarla a sperare lei invece entra nel panico.

Non vede le prove come sfide stimolanti ma come minacce per la sua autostima, occasioni in cui rischia di dimostrare di non essere abbastanza capace, interessante, intelligente

Le basterebbe cavarsela, non fare una figuraccia, rientrare nella media. Per farsi un'idea di quanto vale è egualmente importante il confronto con altri e quello con le proprie aspettative.

Proprio perché non le è chiaro fin dove può spingersi, ha bisogno di confrontarsi con le prestazioni di altri per capire quali possono essere le sue aspirazioni. Questa propensione verso il confronto sociale è segno di un concetto di sé e di un'autostima incerti e instabili, prima ancora che negativi.

MODESTA

In caso di
successo:

dovrebbe essere contenta ma i suoi sentimenti sono conflittuali: il successo la coglie di sorpresa e la rende confusa e timorosa:

Ma è proprio vero?

Non sarà un caso?

Questo è veramente il segno del mio valore?

Il successo non riesce ad essere un'efficace smentita della sua bassa autostima

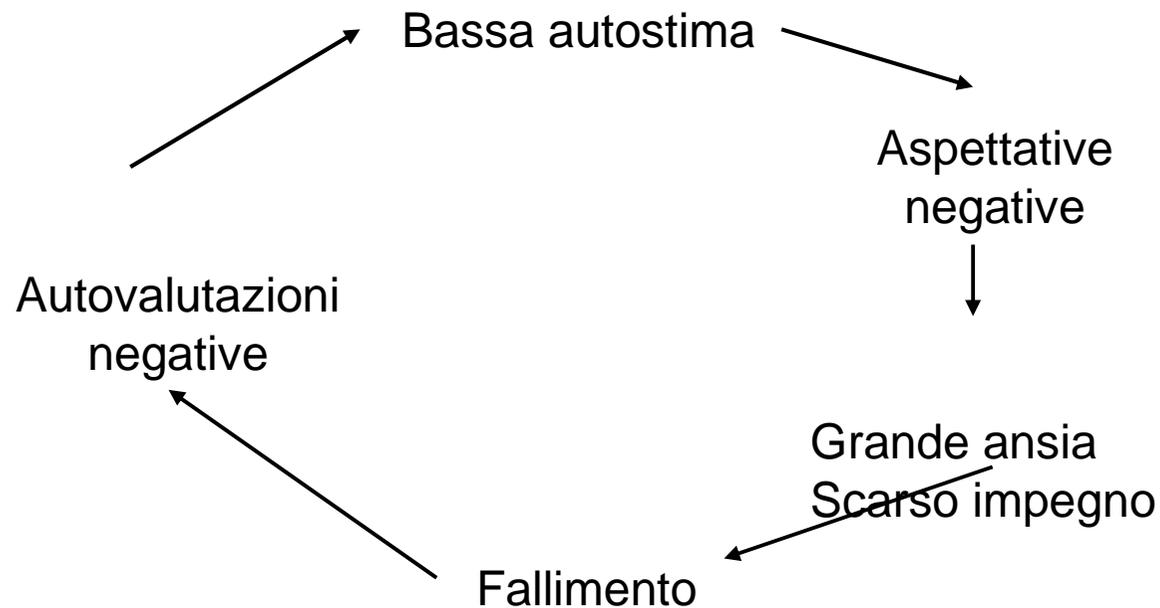
In caso di
insuccesso

E' un fatto consequenziale.

Non le fa piacere e non è indifferente: soffre, si deprime, si sente una nullità

Ma in fondo ne aveva tanta paura che lo vedeva già reale prima ancora che accadesse: il fallimento è l'ennesima conferma del suo scarso valore

Il circolo vizioso della bassa autostima



Ciò che le distingue non sono le loro capacità di base ma le convinzioni circa le proprie capacità, il loro atteggiamento verso le prove della vita, le loro reazioni a successi ed ai fallimenti, il loro comportamento sociale