

Corso di Laurea in Scienze del Servizio Sociale
a.a. 2011/2012

PSICOLOGIA SOCIALE E DI COMUNITÀ
Modulo di
PSICOLOGIA SOCIALE E DEI GRUPPI

Approccio cognitivista:
Teoria dell'equilibrio e dissonanza cognitiva

Alessio Nencini
alessio.nencini@univr.it

L'impulso cognitivista

- ▶ Prende forma intorno agli anni 1950-60
- ▶ Come l'uomo raccoglie informazioni e conoscenze del mondo che gli sta attorno e come agisce *nell'*ambiente e *sull'*ambiente
- ▶ Riscoperta della “mente”
- ▶ Fattori cognitivi accanto a fattori sensoriali/percettivi



A new look on perception

- ▶ Bruner e Goodman, 1947
- ▶ *Partecipanti*: studenti di 10 anni di diversa estrazione socio-economica
- ▶ *Fattori*:
 - ▶ classe socio-economica elevata
 - ▶ classe socio-economica bassa
- ▶ *Procedura e variabile dipendente*:
 - ▶ Stimare le dimensioni di monete dal valore differente e di dischi di cartone di dimensioni analoghe



A new look on perception

- ▶ *Hp*: anticipazioni sul valore influenzano la percezione



- ▶ *Risultati*: i bambini tendono a sovrastimare la grandezza delle monete di valore più elevato e tale effetto è più marcato nei bambini di classe socio-economica più bassa. I dischi di cartone vengono stimati correttamente.



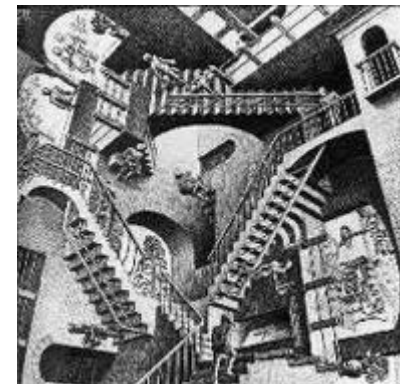
HIP – *Human Information Processing*

- ▶ Cognizioni come interfaccia elaborativa tra persona e ambiente



- ▶ Metafora uomo-computer:


- ▶ La mente diventa il *software* che fa girare l'*hardware* umano



La psicologia cognitivista

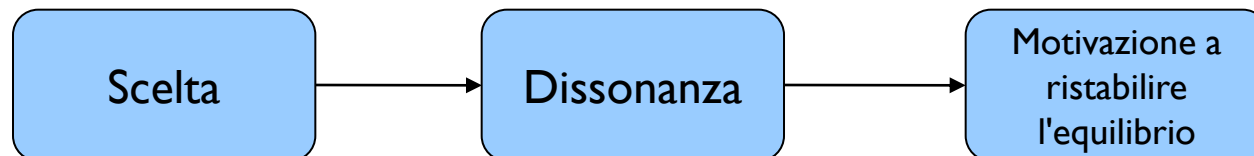
*“Noi siamo sicuri che esiste davvero un mondo reale fatto di alberi, di automobili e di libri, e siamo altrettanto sicuri che esso ha a che fare con la nostra esperienza di tali oggetti. Noi non abbiamo tuttavia alcun accesso diretto e **immediato** a quel mondo, né ad alcuna delle sue caratteristiche. [...] Tutto ciò che conosciamo della realtà risulta infatti **mediato**, non soltanto dagli organi di senso, ma anche da quel complesso sistema che interpreta e reinterpreta l’informazione sensoriale”*

(Neisser, 1967; tr. It. 1976, p. 3)



Leon Festinger

- ▶ Le persone tendono ad una coerenza di pensiero.
- ▶ Quando si viene a creare uno stato di incoerenza o *dissonanza* occorre una ristrutturazione cognitiva che ristabilisca l'equilibrio.
- ▶ La dissonanza è vissuta come uno stato psicologico spiacevole.
- ▶ Ricerca degli elementi a sostegno della propria scelta.



La teoria della dissonanza cognitiva

- ▶ Condizioni per la dissonanza:
 - **Pertinenza** tra le due *cognition*
 - **Discordanza** logica tra le due *cognition*
 - **Decisione** su base concreta



Dissonanza e incentivi

- ▶ *Accordo forzato*: sostenere comportamenti non coerenti con le proprie idee sotto la spinta di un incentivo positivo o negativo
- ▶ *Se non si può non agire*, tanto più **basso** sarà l'incentivo, tanto più **alta** sarà la dissonanza...
- ▶ ... e tanto **maggiore** sarà il cambiamento di atteggiamento rispetto alle credenze iniziali.



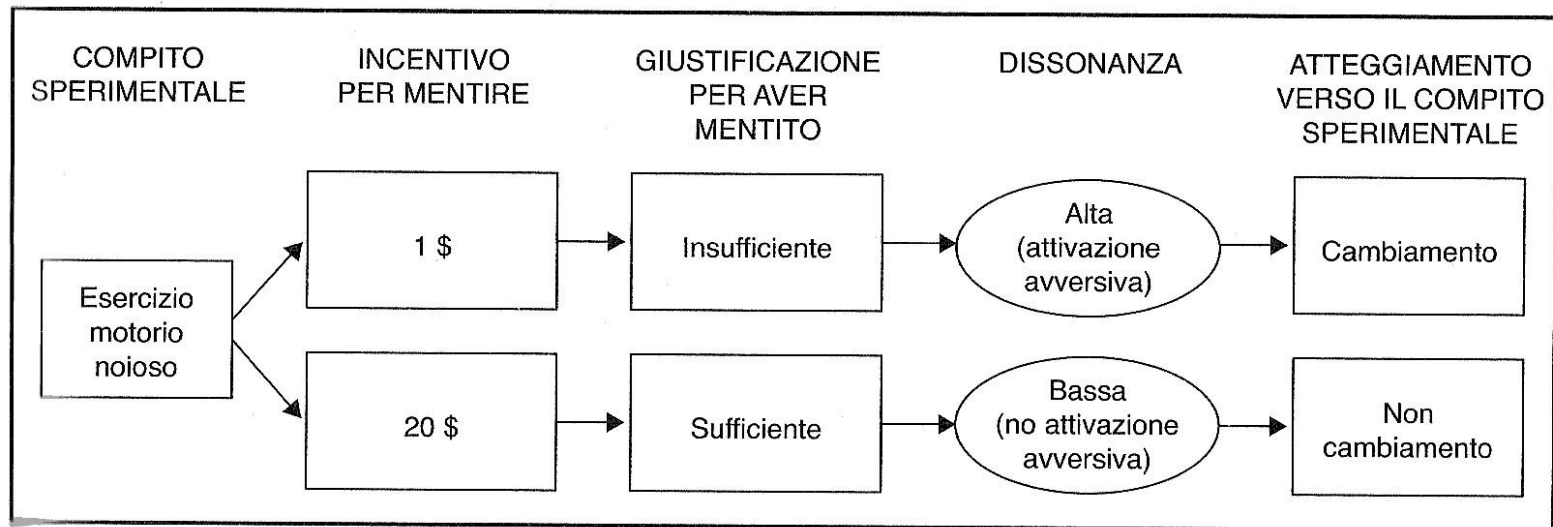
20 dollari per una menzogna

- ▶ Festinger & Carlsmith, 1959
 - ▶ *Partecipanti*: 71 studenti universitari
 - ▶ *Procedura*: Compiti noiosi e lunghi. Viene chiesto di convincere il successivo partecipante (collaboratore) che il compito è bello e divertente.
 - ▶ *Condizioni sperimentali*:
 - » Alto incentivo = 20 \$ per “mentire”
 - » Basso incentivo = 1 \$ per “mentire”
 - ▶ *Variabili dipendenti*:
 - » Atteggiamenti “reali” nei confronti dei compiti
 - » Comportamento convincente o meno
-



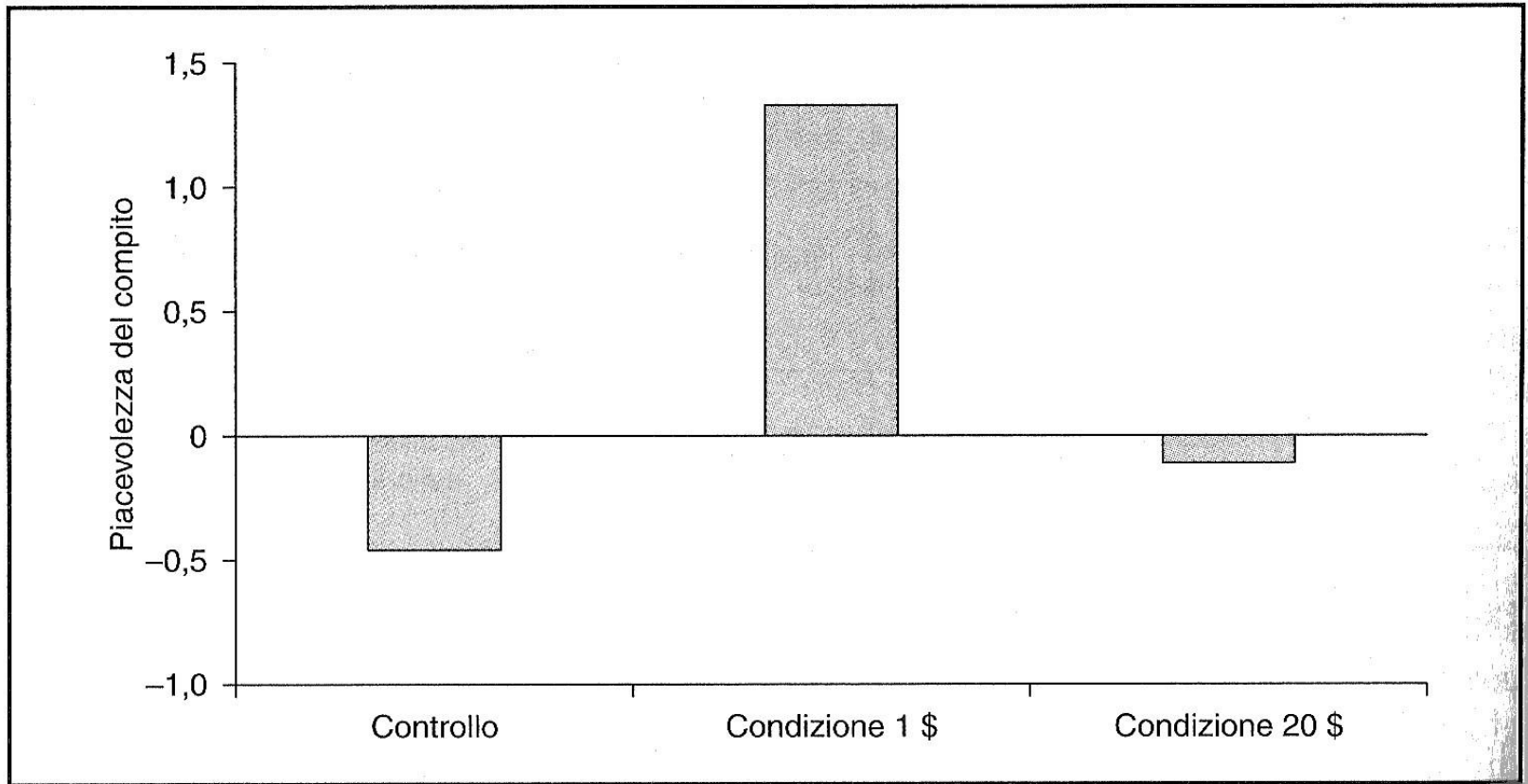
20 dollari per una menzogna

► Ipotesi sperimentali:



20 dollari per una menzogna

► Risultati:



Il *giocattolo proibito*

- ▶ Aronson & Carlsmith (1963)
- ▶ Effetto delle punizioni sul processo di dissonanza cognitiva
- ▶ *Partecipanti*: 22 bambini tra i 3 anni e mezzo e i 4 anni e mezzo
- ▶ *Procedura*:
 - Valutazione del gradimento per i giocattoli pre e post
 - Possibilità di giocare con qualsiasi giocattolo tranne quello indicato dallo sperimentatore



Il *giocattolo proibito*

Condizioni sperimentali:

- Minaccia bassa
- Minaccia alta
- ▶ *Variabile dipendente:*
 - Differenza di gradimento tra pre e post del giocattolo “proibito”
- ▶ **Ipotesi:**
 - La minaccia più bassa comporterà una maggiore dissonanza cognitiva e quindi una maggiore variazione nell'atteggiamento verso il giocattolo



Il giocattolo proibito

► Risultati

CHANGE IN ATTRACTIVENESS OF FORBIDDEN TOY

Strength of threat	Rating		
	Increase	Same	Decrease
Mild	4	10	8
Severe	14	8	0



La teoria dell'equilibrio e la psicologia ingenua

➤ Fritz Heider (1944; 1958):



- il compito della “psicologia del senso comune” è comprendere come le persone interpretano gli eventi
 - La psicologia ingenua:
 - Ciò che in modo *ovvio* sperimentiamo
 - Ciò che *intuitivamente* conosciamo
 - Ciò passa da una consapevolezza dell'ambiente e degli eventi che accadono e dalle percezioni mediate di essi.
-



La teoria dell'equilibrio e la psicologia ingenua

- Necessità di capire il comportamento altrui ricercando “cause” esplicative
- L'uomo ha bisogno di un contesto soggettivamente stabile e tende all'equilibrio.

