

Corso di Laurea in Scienze del Servizio Sociale
a.a. 2012/2013

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.



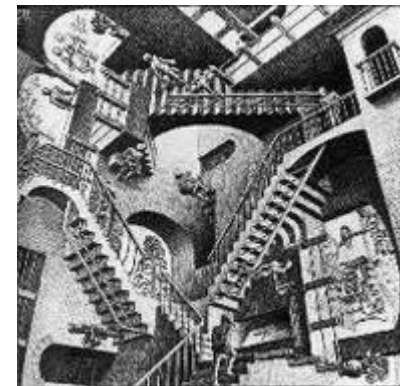
HIP – *Human Information Processing*

- ▶ 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

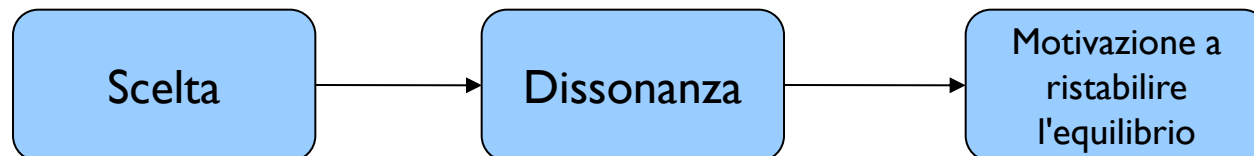
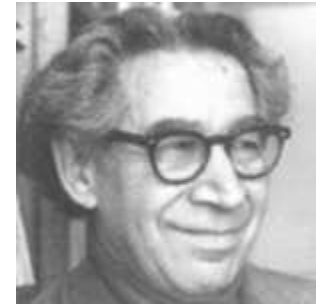
*“Noi siamo sicuri che esiste davvero un mondo reale fatto di alberi, di automobili e di libri, e siamo altrettanto sicuri che esso ha a che fare con la nostra esperienza di tali oggetti. Noi non abbiamo tuttavia alcun accesso diretto e **immediato** a quel mondo, né ad alcuna delle sue caratteristiche. [...] 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.



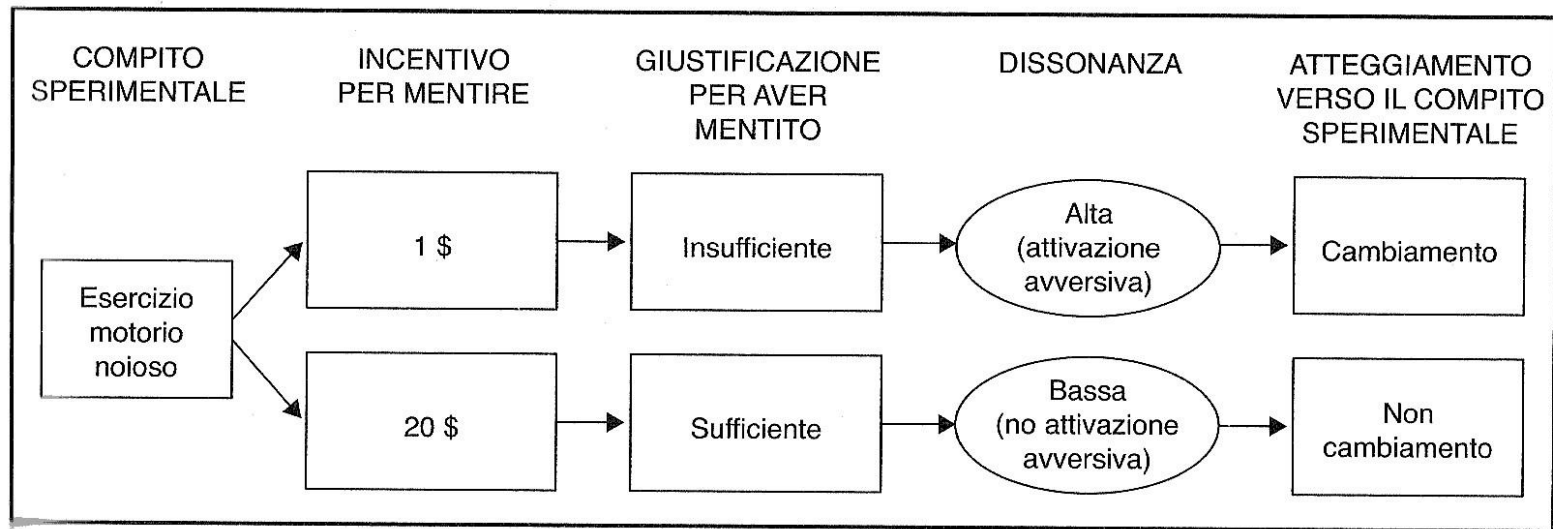
20 dollari per una menzogna

- ▶ 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
-



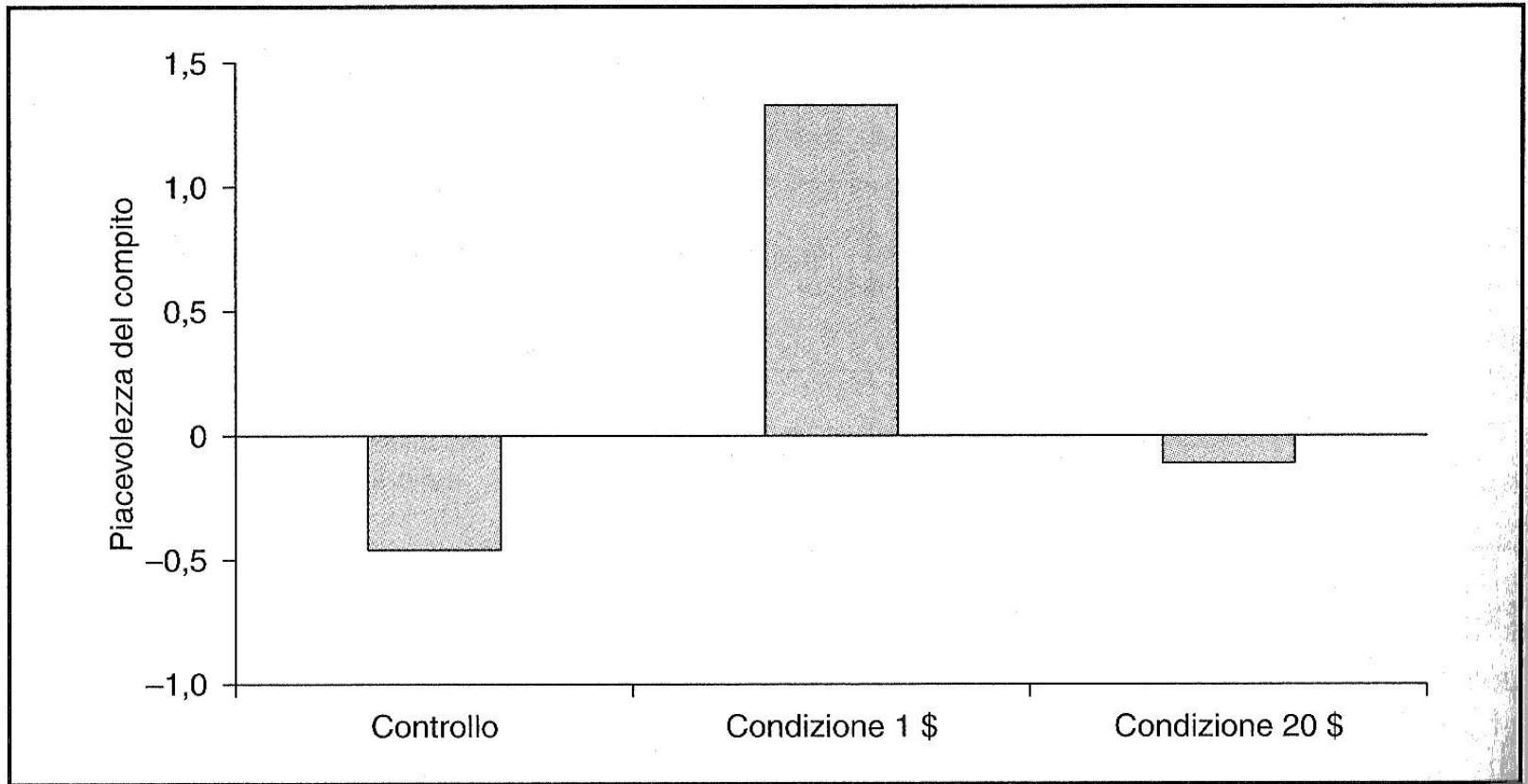
20 dollari per una menzogna

► Ipotesi sperimentali:



20 dollari per una menzogna

► Risultati:



Il giocattolo proibito

Journal of Abnormal and Social Psychology
1963, Vol. 66, No. 6, 584-588

EFFECT OF THE SEVERITY OF THREAT ON THE DEVALUATION OF FORBIDDEN BEHAVIOR ¹

ELLIOT ARONSON

AND

J. MERRILL CARLSMITH ²

University of Minnesota

Harvard University

If a person is induced to cease performing a desired action through the threat of punishment, he will experience dissonance. His cognition that he is not performing the action is dissonant with his cognition that the action is desirable. An effective way of reducing dissonance is by derogating the action. The greater the threat of punishment the less the dissonance—since a severe threat is consonant with ceasing to perform the action. Thus, the milder the threat, the greater will be a person's tendency to derogate the action. In a laboratory experiment 22 preschool children stopped playing with a desired toy in the face of either a mild or severe threat of punishment. The mild threat led to more derogation of the toy than the severe threat.

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.

