

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*

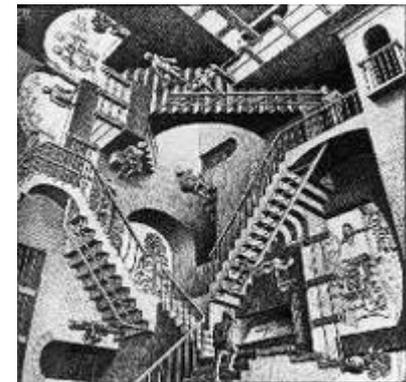
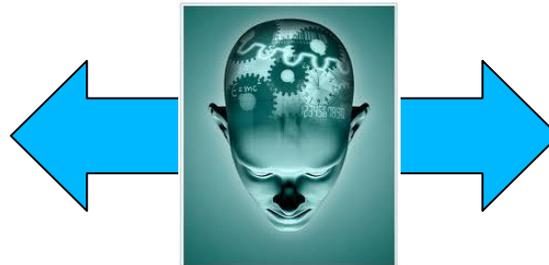
---

- ▶ 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

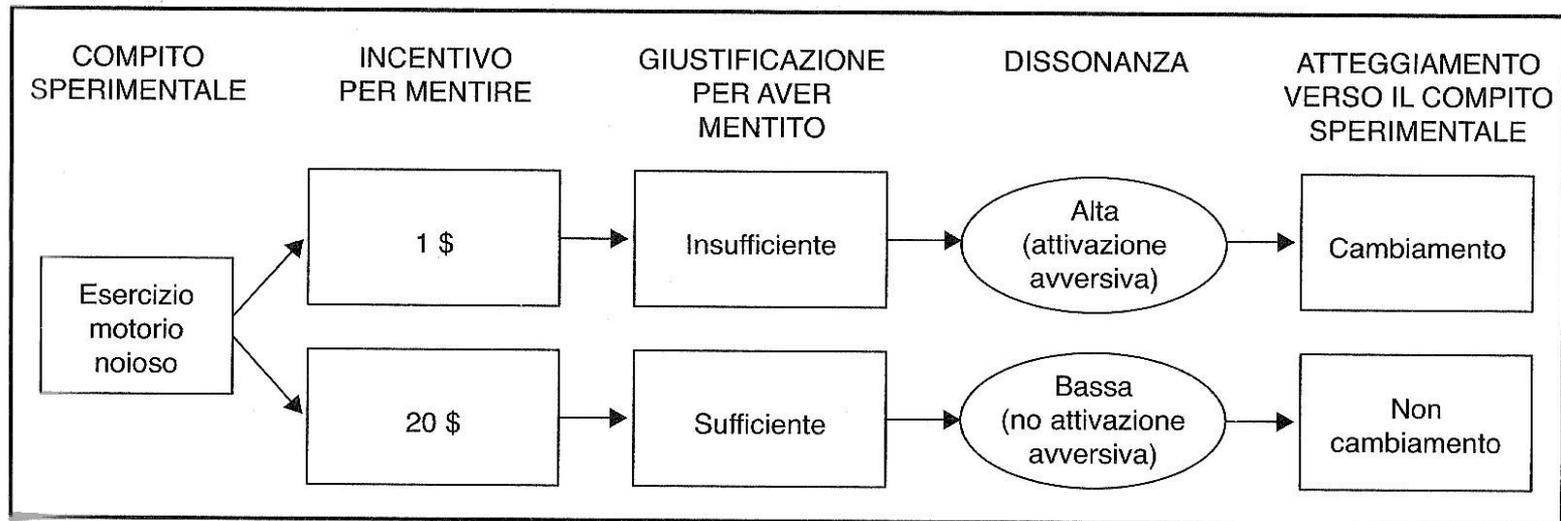
---

- ▶ 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

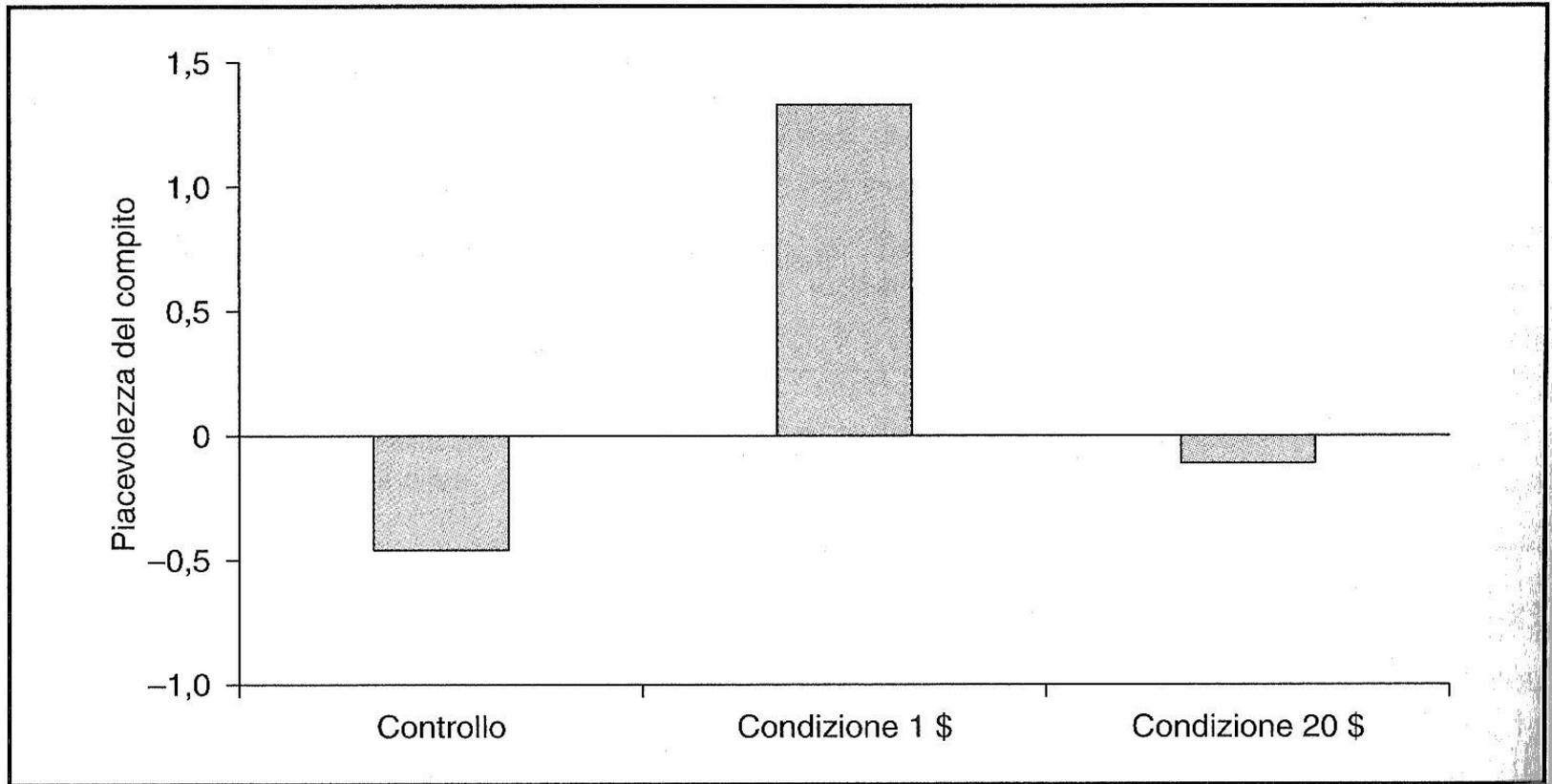
## ► Ipotesi sperimentali:



# 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.

