

Gli atteggiamenti

Parte 2

+ Gli atteggiamenti

PARTE 1

- Che cosa sono?
- A cosa servono?
- Come si formano?

PARTE 2

- Preannunciano i comportamenti?
- Si possono cambiare?





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?



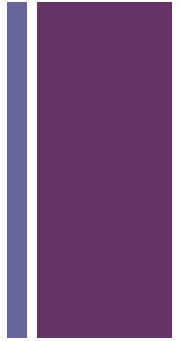
- Seguendo il senso comune, potremmo dire che l'atteggiamento è un ottimo predittore del comportamento:
- Ad es.,
 - ho un atteggiamento positivo verso l'ambiente → mi impegno con la raccolta differenziata (comportamento)
 - ho un'opinione sempre più negativa verso il mio partner e la nostra storia → decido di lasciarlo (comportamento)
 - possiedo stereotipi e pregiudizi negativi verso le persone migranti (atteggiamento) → li discrimino (comportamento)
- In realtà, ciò non avviene sempre: il mio atteggiamento NON si traduce sempre in quel comportamento corrispondente.



Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?

Esperimento di Lapiere (1934)



- Studiata la differenza tra gli **atteggiamenti** di pregiudizio verso i cinesi e i **comportamenti** discriminatori verso di essi.
- I partecipanti allo studio erano proprietari di diverse strutture ricettive (ad es., ristoranti, alberghi) negli US.
- Lo studio si componeva di due fasi:
 - Fase I. Misura del comportamento: Lo sperimentatore e una coppia di cinesi chiedevano ospitalità ai proprietari di diverse strutture.
 - Fase II. Misura degli atteggiamenti: Circa un mese dopo spedito un questionario ai proprietari delle strutture ricettive chiedendo se sarebbero stati disposti ad accettare persone cinesi nella loro struttura.



Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?

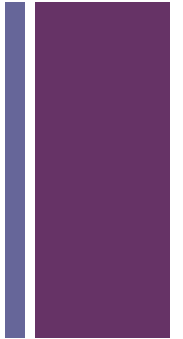
Esperimento di Lapierre (1934)

■ **Comportamento:**

- Soltanto in un caso su più di 100 il proprietario della struttura si rifiutava di accogliere la coppia cinese (comportamento NON discriminatorio);
- In più, nel 50% dei casi la coppia giudicava il servizio superiore alla media (comportamento NON discriminatorio).

■ **Atteggiamento:**

- Il 92% degli intervistati rispondeva negativamente all'intenzione di ospitare la coppia cinese (atteggiamento discriminatorio).
- **Forte discrepanza tra l'atteggiamento dichiarato e il comportamento attuato.**





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?



- Diversi fattori sembrano essere importanti per favorire la connessione tra atteggiamento e comportamento:
 - il grado di **specificità** dell'atteggiamento
 - il **tempo** tra atteggiamento e comportamento
 - il grado di **accessibilità** dell'atteggiamento
 - la **forza** dell'atteggiamento



Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?



Il grado di specificità dell'atteggiamento (Fishbein & Ajzen, 1975)

- Più probabile un atteggiamento predica il comportamento quando hanno un simile grado di specificità.
- Ad es., esp di LaPiere: atteggiamento generale verso ospitare dei cinesi vs. comportamento specifico (ospitare **quella coppia** di cinesi)



Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?



Il tempo intercorso tra atteggiamento e comportamento (Fishbein & Coombs, 1974)

- Più probabile un atteggiamento predica il comportamento quando misurati in tempi vicini.
- Ad es., atteggiamento positivo verso un partito politico più probabile si traduca in voto quando misurato una settimana prima rispetto a un mese prima



Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?



Il grado di accessibilità dell'atteggiamento (Fazio, 1986)

- Tanto più un atteggiamento è facilmente accessibile in memoria tanto più è probabile si traduca in comportamento.
- Concetto di priming.



Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?

La forza dell'atteggiamento (Fazio, 1995)

- Tanto più **forte l'associazione tra l'oggetto dell'atteggiamento e la valutazione associata**, tanto più è probabile che l'atteggiamento venga **attivato automaticamente** in memoria.
- Forza dell'atteggiamento determinate da:
 - Quantità di **informazioni** circa il tema dell'atteggiamento
 - **Coivolgimento** personale verso quel tema
 - Atteggiamento appreso attraverso **esperienze dirette**





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?



TEORIA DELL'AZIONE RAGIONATA (Fishbein & Ajzen, 1975); TEORIA DEL COMPORTAMENTO PIANIFICATO (Ajzen, 1991)

- Evidenzia il ruolo attivo e razionale dell'individuo nell'attuare un comportamento a partire da un atteggiamento verso il comportamento.
- In particolare, tre fattori sembrano importanti per prevedere la messa in atto di un comportamento a partire dall'atteggiamento:
 - La norma soggettiva;
 - La capacità di controllare il comportamento
 - L'intenzione dell'individuo;

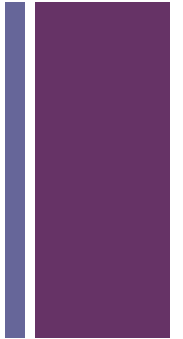


Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?

TEORIA DELL'AZIONE RAGIONATA (Fishbein & Ajzen, 1975); TEORIA DEL COMPORTAMENTO PIANIFICATO (Ajzen, 1991)

- La norma soggettiva: Ciò che l'individuo pensa che gli altri credano. Altre persone importanti per l'individuo fungono da orientamento rispetto alla cosa giusta da fare.
- Ad es.: *Voglio smettere di fumare* (atteggiamento verso il comportamento). Tanto più le persone attorno a me esprimono atteggiamenti (*Fumare fa male*) o attuano comportamenti (*Smettono di fumare*) nella direzione del comportamento, tanto più è probabile che io metta in atto quel comportamento.



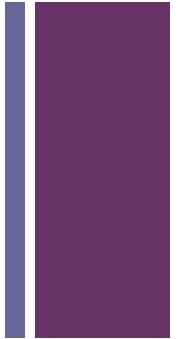


Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?

TEORIA DELL'AZIONE RAGIONATA (Fishbein & Ajzen, 1975); TEORIA DEL COMPORTAMENTO PIANIFICATO (Ajzen, 1991)

- Capacità di controllo: Valutazione interna dell'individuo. Grado in cui la persona pensa sia facile o difficile compiere quell'azione.
- Ad es.: *Voglio smettere di fumare* (atteggiamento verso il comportamento). Tanto più percepisco di avere le giuste risorse e potenzialità che mi permettano di farlo, tanto più è probabile io smetta di fumare.



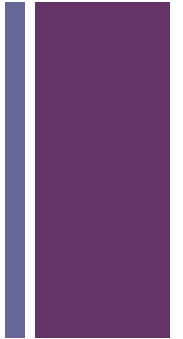


Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?

TEORIA DELL'AZIONE RAGIONATA (Fishbein & Ajzen, 1975); TEORIA DEL COMPORTAMENTO PIANIFICATO (Ajzen, 1991)

- Intenzione comportamentale: E' una valutazione interna dell'individuo: tanto più c'è la volontà e la motivazione di mettere in atto quel comportamento, tanto più è probabile venga messa in atto.
- Ad es.: *Voglio smettere di fumare* (atteggiamento verso il comportamento). Tanto più sono convinto e motivato a smettere tanto più è probabile lo faccia.

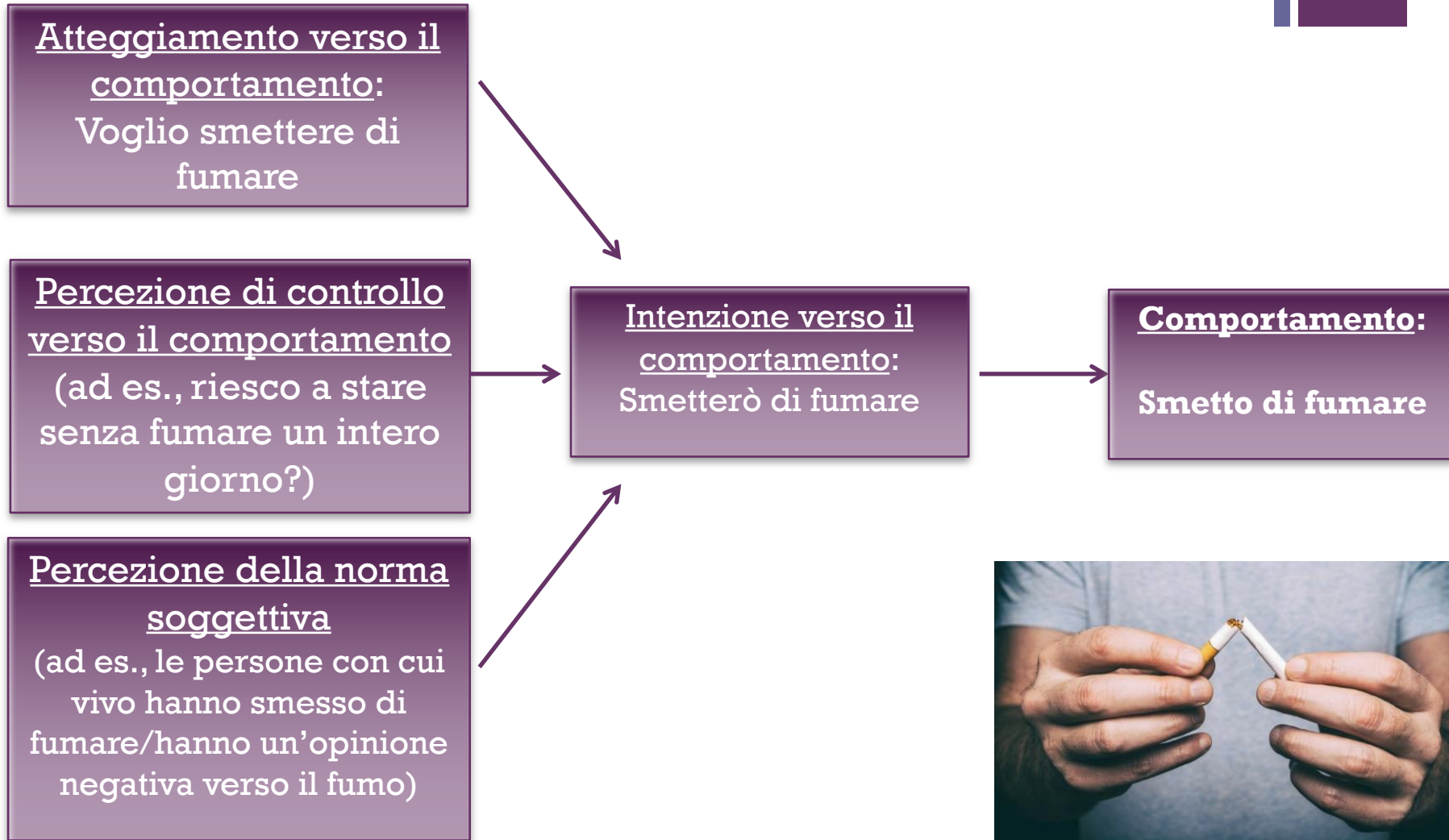
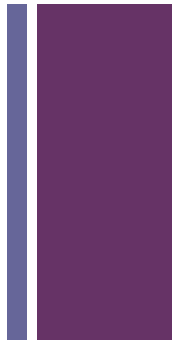




Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?

TEORIA DEL COMPORTAMENTO PIANIFICATO (Ajzen, 1991)

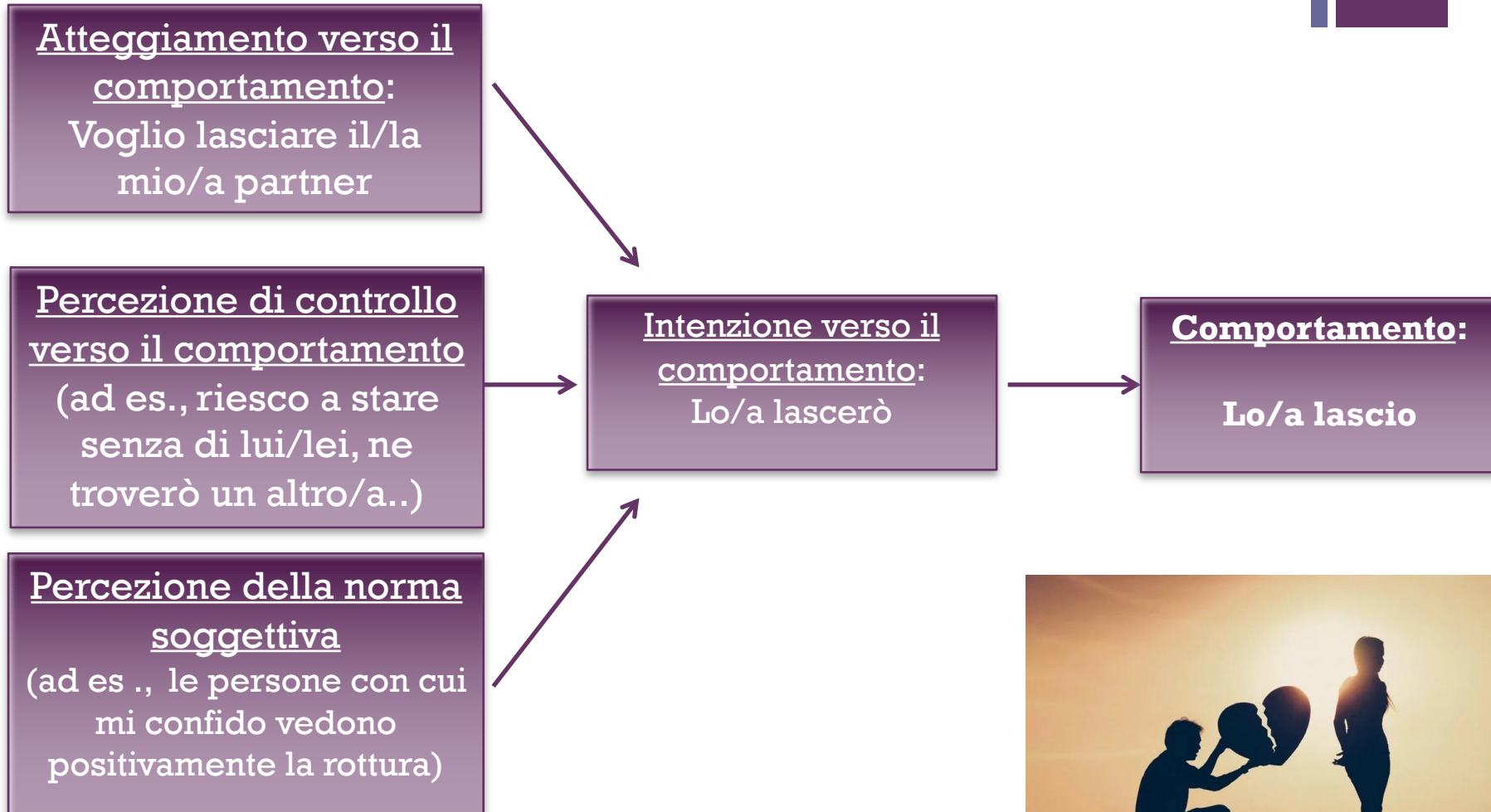
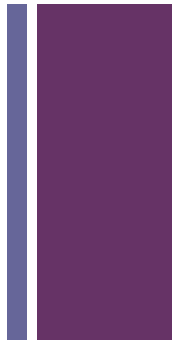




Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti preannunciano i comportamenti?

TEORIA DEL COMPORTAMENTO PIANIFICATO (Ajzen, 1991)





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare



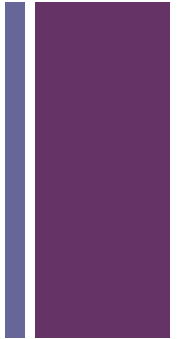
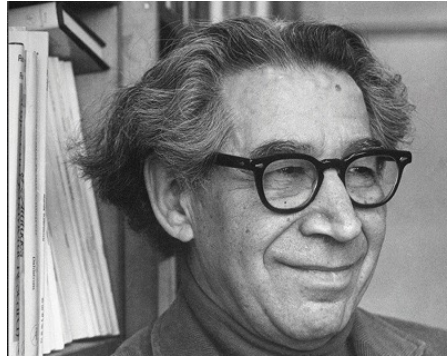
- Cambio di atteggiamento: Ogni modifica significativa di un atteggiamento individuale.
- Il cambio di atteggiamento può essere determinato da:
 - **Auto-valutazione e introspezione:**
 - Tentativo di riduzione della dissonanza cognitiva;
 - **Fonti esterne:**
 - Comunicazione persuasiva.





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare



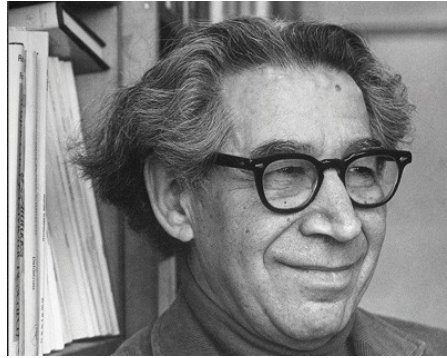
Dissonanza cognitiva (Festinger, 1957)

- La **dissonanza cognitiva** è uno stato di tensione psicologica che nasce quando l'individuo percepisce non esserci coerenza/armonia tra il loro modo di pensare (atteggiamento) e il loro modo di agire (comportamento).
- Le persone tendono alla **coerenza cognitiva**: cercano di creare o ricreare coerenza nel loro modo di pensare e nel loro modo di agire.



Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare



Dissonanza cognitiva (Festinger, 1957) e cambio di atteggiamenti

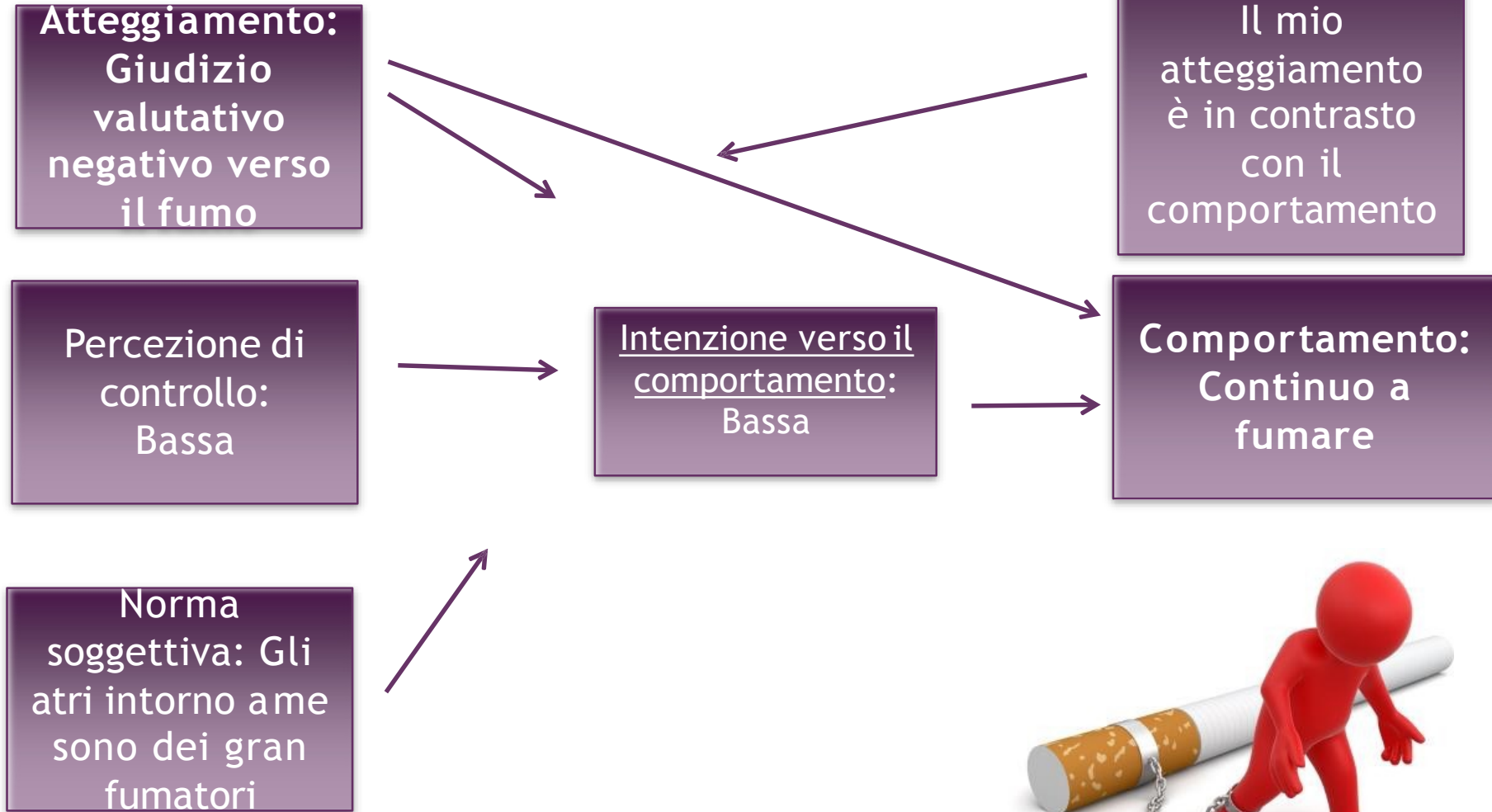
- Quando una persona si comporta in un modo contraddittorio con il suo atteggiamento, si crea **dissonanza cognitiva**.
- La persona cerca di ripristinare una **coerenza cognitiva**, un'armonia nei suoi atteggiamenti/comportamenti:
 - Modifica il suo comportamento
 - Modifica l'atteggiamento perché sia coerente con il comportamento.



Gli atteggiamenti

Il cambio di atteggiamento

Dissonanza cognitiva (Festinger, 1957)



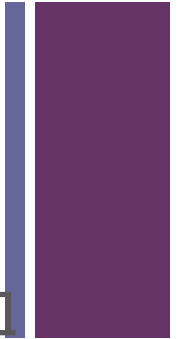


Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Dissonanza cognitiva (Festinger, 1957)

- Il mio atteggiamento (componente cognitiva) verso il fumo sta diventando negativo.
- Tuttavia:
 - Bassa percezione di controllo (non riuscirei a stare senza la sigaretta del dopo pranzo o cena)
 - Norma soggettiva: gli altri attorno a me sono dei fumatori
- Più probabile che il comportamento (fumare) sia incoerente con il mio atteggiamento (negativo verso il fumo): **DISSONANZA COGNITIVA**
- **Cambio il mio atteggiamento per ripristinare coerenza cognitiva.**





Gli atteggiamenti

Il cambio di atteggiamento

Dissonanza cognitiva (Festinger, 1957)

- **Cambio il mio atteggiamento per ripristinare coerenza cognitiva:**
 - Ad es., scredito le conoscenze riguardo le conseguenze negative del fumo (ad es, fumare 6-7 sigarette al giorno non fa così male; fumare il tabacco fa meno male rispetto alle sigarette normali)
 - Mi convinco che fa più male l'astinenza dal fumo che il fumare





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Dissonanza cognitiva (Festinger, 1957)



- Il cambio di atteggiamento per ripristinare coerenza cognitiva può nascere anche attraverso:
 - **Giustificazione dello sforzo**
 - **Obbedienza indotta**



Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Giustificazione dello sforzo

- La dissonanza è esperita quando la persona a seguito di un notevole sforzo raggiunge un risultato modesto.
- Se un individuo compie uno sforzo considerevole per raggiungere un obiettivo, considererà più attraente quell'obiettivo rispetto a un obiettivo raggiunto senza grandi sforzi.
- Per ridurre la dissonanza, la persona giustifica i suoi sforzi modificando il suo atteggiamento verso l'obiettivo raggiunto, giudicandolo particolarmente piacevole.





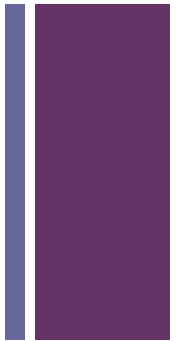
Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Giustificazione dello sforzo

Esperimento di Aronson e Mills (1959)

- Partecipanti: Studentesse di un college americano interessate a partecipare a un gruppo di discussione sulla psicologia sessuale.
- Procedura: Prima della partecipazione avrebbero dovuto passare un test preliminare. A seconda della condizione sperimentale:
 - Condizione alto sforzo: Chiesto di ripetere ad alta voce una serie di parole volgari legate al sesso;
 - Condizione basso sforzo: Chiesto di ripetere ad alta voce una serie di parole legate al sesso, non volgari;
 - Condizione di controllo: Richiesto nessun test preliminare





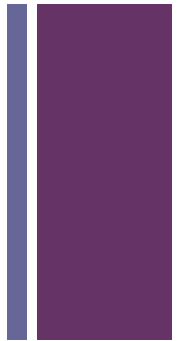
Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Giustificazione dello sforzo

Esperimento di Aronson e Mills (1959)

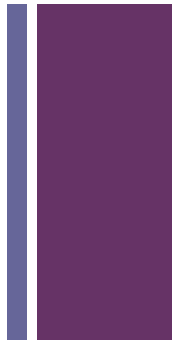
- Procedura: Ogni ragazza ascoltava poi la registrazione di una discussione del gruppo cui avrebbero partecipato. **Registrazione** creata dagli sperimentatori, **appositamente noiosa**.
- Variabile dipendente: Chiesto alle ragazze quanto giudicavano piacevole la discussione e il gruppo.





Gli atteggiamenti

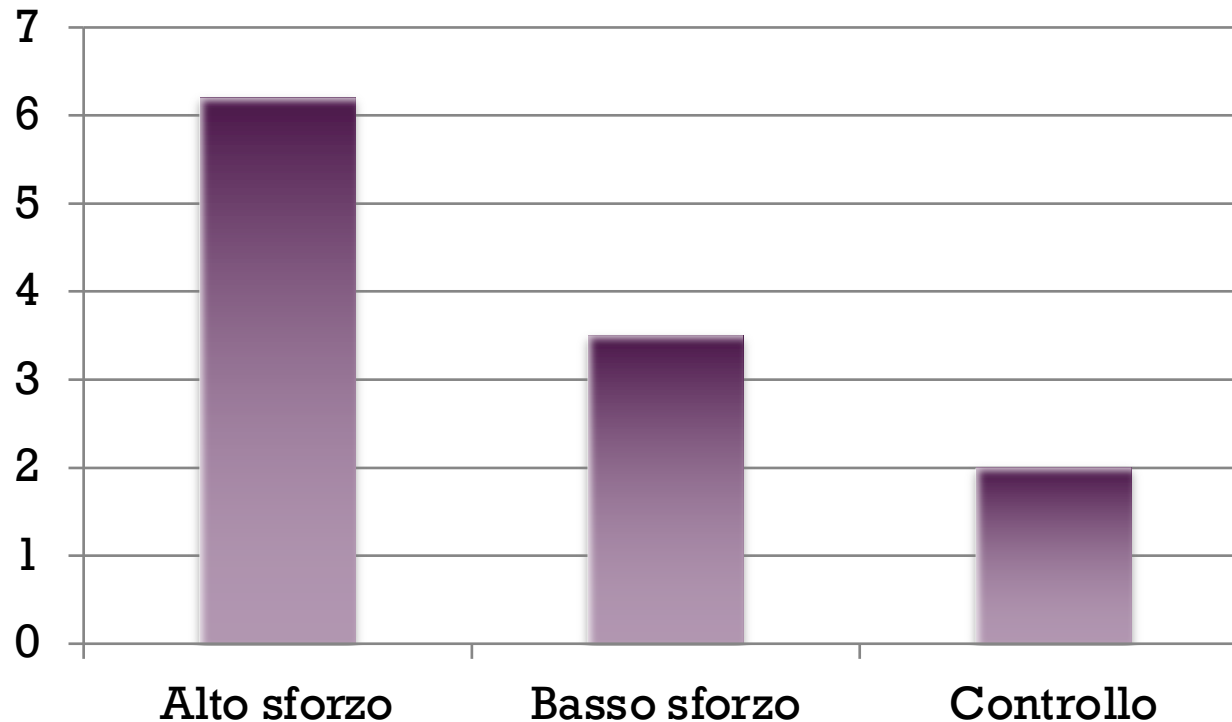
Gli atteggiamenti possono cambiare



Giustificazione dello sforzo

Esperimento di Aronson e Mills (1959)

Piacevolezza della discussione





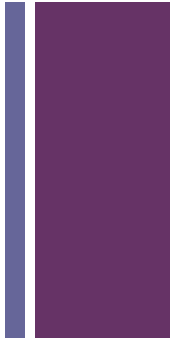
Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Giustificazione dello sforzo

Esperimento di Aronson e Mills (1959)

- Le ragazze che avevano compiuto un grande sforzo per entrare nel gruppo, riducevano la propria dissonanza cognitiva convincendosi che il gruppo e la discussione erano assolutamente piacevoli.
- Le ragazze che avevano compiuto uno sforzo minimo o nessun sforzo non avevano l'esigenza di ridurre la propria dissonanza, quindi giudicavano il gruppo come effettivamente era, cioè noioso.





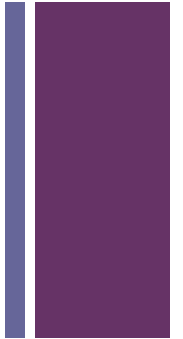
Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Obbedienza indotta

- Si esperisce dissonanza quando la persona è indotta da fonti esterne (ad es., un'autorità) a comportarsi in modo contrario a un proprio atteggiamento.

- Festinger & Carlsmith (1959): 20\$ per una menzogna.





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Obbedienza indotta

Festinger & Carlsmith (1959): 20\$ per una menzogna

- Partecipanti: Studenti del college
- Procedura:
- Partecipanti svolgevano per circa 30 minuti una serie di compiti estremamente noiosi:
 - mettere e togliere dei cucchiaini da un contenitore, ripetendo più volte la stessa azione.





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Obbedienza indotta

Festinger & Carlsmith (1959): 20\$ per una menzogna

■ Procedura:

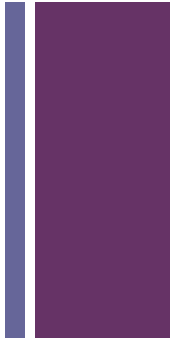
■ Chiesto poi ai partecipanti di mentire: Dire al partecipante successivo che il compito è molto divertente.

■ A seconda della condizione sperimentale:

■ Condizione ricompensa alta: Partecipanti ricompensati di 20\$

■ Condizione ricompensa bassa: Partecipanti ricompensati di 1\$

■ Variabile dipendente: Chiesto ai partecipanti di giudicare quanto effettivamente era interessante/noioso il compito.



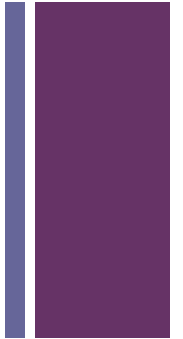


Gli atteggiamenti

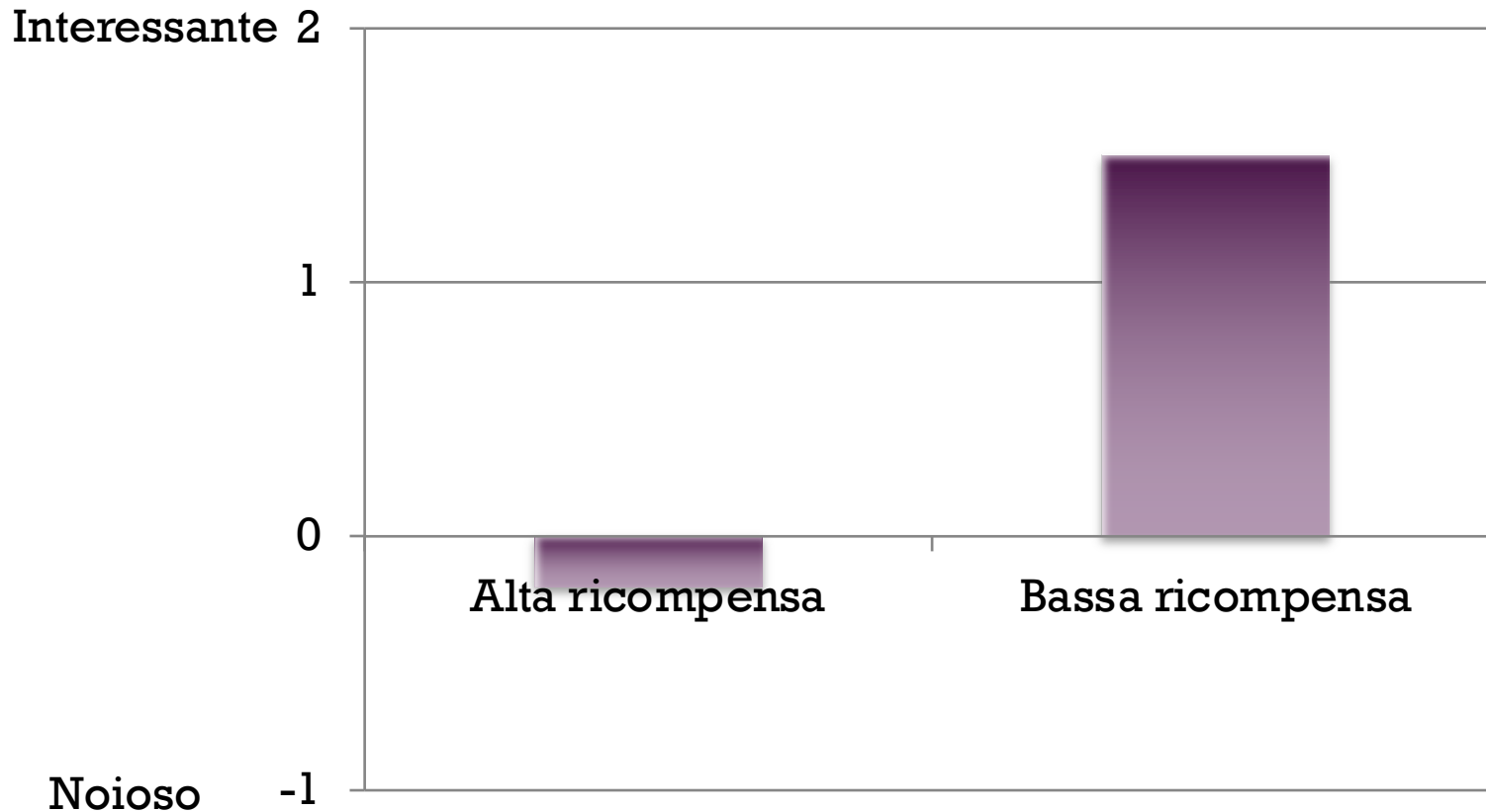
Gli atteggiamenti possono cambiare

Obbedienza indotta

Festinger & Carlsmith (1959): 20\$ per una menzogna



Grado di piacevolezza del compito





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Obbedienza indotta

Festinger & Carlsmith (1959): 20\$ per una menzogna

- I partecipanti che avevano ricevuto una bassa ricompensa per mentire giudicavano il compito meno noioso e addirittura interessante, quelli con alta ricompensa lo giudicavano noioso, come in realtà era.
- Per i partecipanti con alta ricompensa i 20\$ sono una giustificazione esterna della menzogna:
 - Il fatto di aver messo in atto un comportamento (mentire) dissonante con l'atteggiamento (mentire è sbagliato) viene spiegato dalla ricompensa. **Non si crea quindi dissonanza.**
 - “Ho mentito per denaro”. Il loro atteggiamento verso il compito (“Il compito è noioso”) non si modifica, il compito era effettivamente noioso.





Gli atteggiamenti

Gli atteggiamenti possono cambiare

Obbedienza indotta

Festinger & Carlsmith (1959): 20\$ per una menzogna

- Per i partecipanti con bassa ricompensa 1\$ non è una giustificazione sufficiente per mentire:
- Il fatto di aver messo in atto un comportamento (mentire) dissonante con l'atteggiamento (mentire è sbagliato) non viene giustificato dalla ricompensa, in quanto troppo bassa. **Si crea quindi dissonanza.**
- “Non ho mentito”. Il loro atteggiamento verso il compito si modifica per ridurre la dissonanza: “Il compito in fondo non era così male, anzi a ripensarci era interessante”.

