

ÍNDICE

Explicación resumida del experimento. Justificación, procedimiento, resultados, conclusiones.	Pág. 2
Relación entre el experimento y los contenidos de la asignatura	Pág. 16
Aplicación de los resultados, conclusiones al trabajo del/a educador/a social	Pág. 20
Comentario personal/profesional	Pág. 23
Anexos	Pág.24

EXPLICACIÓN RESUMIDA DEL EXPERIMENTO.

JUSTIFICACIÓN, PROCEDIMIENTO,

RESULTADOS, CONCLUSIONES.

Concepto: la teoría de la disonancia se ocupa de procesos psicológicos que de algún modo continúan en el organismo individual. Es fundamental en esta teoría tener claro la existencia simultánea de cogniciones que no se adaptan entre si por alguna razón y ocasionan un esfuerzo para la persona a la hora de hacerlas encajar mejor.

Derivaciones: los experimentos que vamos a discutir solo han experimentado un camino para reducir la disonancia. En situaciones no controladas existen muchos modos de reducirla.

EJEMPLO: una persona que vota al PSOE porque cree que es mejor candidato pero sin embargo por alguna razón vota al PP. Se entra en disonancia. Una de las opciones para reducirla sería autoconvencerse de que el candidato del PP es mejor de lo que había considerado, por eso lo vota.

Tipos de disonancia y experimentos:

ALGUNAS DERIVACIONES DE LA TEORIA DE LA DISONANCIA:

a) como consecuencia de tomar decisiones. Se elije una opción de actuar entre muchas opciones.

La teoría dice: tras tomarse una decisión, la persona, tratará de convencerse a si misma que la alternativa escogida es incluso más atractiva de lo que anteriormente decidiera.

Experimento:

BREHM:

Demostró que tras tomar una decisión entre dos alternativas existía la tendencia general por parte de la gente a valorar la alternativa escogida como mas atractiva de lo que había supuesto y viceversa. También describió que cuanto mas similares eran las atracciones iniciales más fuerte fue el efecto obtenido.

Para reducir la disonancia había que esperar al final del experimento tras haber elegido ya que la reducción de disonancia se relacionaba con la magnitud de la disonancia creada por la decisión.

BREHM Y COHEN:

Este experimento probó dos implicaciones mas respecto a la disonancia ocurrida tras tomar la decisión.

a) a mayores alternativas para elegir mayor era la disonancia a continuación de esa elección. Ambas alternativas rechazadas mayor conocimiento sobre las características favorables de esas alterativas.

b) a mayor diferencia entre las alternativas para escoger mayor disonancia tras haberse hecho la elección.

Tras esto pidieron a niños de que evaluaran su inclinación por varios juguetes. Se mando a los niños elegir uno de los juguetes entre varios. Se manipularon dos variables:

a) el número de alternativas, a algunos niños se les permitió escoger entre cuatro juguetes y a otros solo entre dos.

b) la similitud cualitativa de las alternativas.

RESULTADO:

Sin tomar en cuenta la similitud cualitativa de los juguetes, a mayor número de alternativas, mayor inclinación por el juguete elegido.

A mayor disimilitud cualitativa entre las alternativas mayor el cambio observado en lo atractivo de los juguetes hacia la reducción de disonancia.

b) disonancia surgida de la tentación: un individuo sabe que para conseguir algo muy ansiado tiene que cometer un acto inmoral, entra en disonancia consigo mismo.

La teoría dice: una persona tras haber cometido un acto inmoral, cambia su actitud hacia dicho acto y será más indulgente de lo que fue anteriormente. Por otra parte si no lo comete es disonante con la cognición respecto a su conducta.

Experimento:

MILLS

Probó estas hipótesis con estudiantes de sexto curso. Después de medir las actitudes de diferentes alumnos respecto a un engaño, el experimentador les hizo participar en un concurso donde había premios diferentes, durante este se les permitió hacer trampas, unos las hicieron y otros no. Un día más tarde se pidió de nuevo a los sujetos indicar cuales eran sus actitudes hacia el engaño.

RESULTADOS:

En general los que engañaron se volvieron más indulgentes hacia las trampas, quienes no las cometieron más severos.

CONCLUSIONES:

La magnitud del efecto estaba en función de cuanta disonancia se introducía experimentalmente. También influyo en la forma de disonancia el tamaño del regalo por el que hicieron o no trampas para conseguirlo.

c) disonancia resultante del esfuerzo: la situación de un individuo le permite continuar con el esfuerzo para alcanzar alguna meta, pero no llega a alcanzarla, experimentara disonancia. Para reducirla hay que encontrar a la situación algo al que darle valor.

Experimento:

ARSON

Probó en su laboratorio las implicaciones de la disonancia.

Primero asigno a los sujetos la tarea para hacer que les proporcionaría recompensas. Se recompensó a cada sujeto en una tercera parte de los ensayos.

RESULTADOS:

Para algunos sujetos, la tarea casi no implicó esfuerzo, mientras que para otros sujetos implicaba gran gasto de esfuerzo.

En todos los sujetos los estímulos que sentían en el ensayo en el que les recompensaban eran diferentes al resto de los ensayos.

En los ensayos recompensados el recipiente que se les ofrecía era de color rojo (el de la recompensa) mientras que en los demás ensayos el recipiente era verde, lo que influyó en los sujetos a la hora de evaluar los colores.

CONCLUSIONES:

Con esto se pensó que en la condición de mayor esfuerzo obtendría más valor el color no recompensado, saber que estaba vacío disonaría con su cognición de haber hecho un esfuerzo por obtenerlo, así podría justificar el gasto de energía, ya que bastaba solo con contemplar el color aunque no tuviera dinero dentro como el recipiente premiado.

d) disonancia introducida por un fait accompli: las personas a menudo se encuentran con la necesidad de soportar alguna situación desagradable. La cognición de que la situación es o será desagradable es disonante con la cognición de tener que soportarla.

Una manera de reducirla es convenciéndose a sí mismo de que el problema no es tan importante como parecía en un principio.

Experimento:

BREHM

Indujo a los niños de octavo curso a comer en la escuela un vegetal que les desagradaba, y les ofrecía por ello una pequeña recompensa. Mientras lo estaban comiendo se le informó de la condición experimental y que se diría a sus padres que vegetal habían comido, a otro grupo no se les informó de esto. Se pidió a todos los sujetos evaluar el vegetal antes y después del experimento.

RESULTADOS:

A quienes se les hizo suponer que comerían más de ese vegetal en sus casas, manifestaron un mejor talante y valoración hacia el vegetal mientras que los que no se les informó de esto no lo manifestaron así.

CONCLUSIONES:

Los individuos pueden experimentar y reducir la disonancia de conformidad con sus propias acciones, no es necesario implicar a otras personas en el proceso. Sin embargo la interacción del individuo con otra gente

puede ser en si fuente de disonancia, de hecho el individuo puede utilizar esas interacciones con otra gente para reducir la disonancia.

INTERACCION DEL GRUPO COMO FUENTE DE DISONANCIA:

a) disonancia surgida de anticipar directamente el ambiente social: Por lo general los individuos no tienen un buen control sobre su ambiente social y se manifiesta en la inhabilidad para predecir la naturaleza de los grupos a los que se expone. *Ejemplo:* cuando una persona llega a un grupo nuevo, si no tiene problema para exponerse delante del grupo experimentara poca disonancia o ninguna. Por otro lado si le cuesta exponerse al grupo si que experimentara disonancia, ya que sus cogniciones respecto a la inversión de tiempo y esfuerzo disonaran con sus cogniciones respecto a los aspectos negativos del grupo.

Hay dos maneras de reducir la disonancia: convencerse de que el esfuerzo y gasto fueron despreciables, sobrevalorar al grupo haciendo hincapié en los aspectos positivos de este y negándose los negativos.

Experimento:

ARSON Y MILLS

Varias universitarias se unieron voluntariamente a un grupo de discusión sobre la psicología del sexo. Se asignaron al azar los sujetos a una de tres condiciones experimentales: iniciación severa, moderada, sin iniciación. A las dios promesas se las dijo que para entrar en el grupo debían demostrar ser lo suficientemente maduras como para desarrollar una discusión orientada sexualmente. Después se hacia una prueba de vergüenza. En la iniciación severa se hacia repetir palabras obscenas y leer pasajes de libro contemporáneos en los que había escenas sexuales, en la iniciación moderada solo tenían que decir aliguitas palabras suaves relacionadas con el sexo y en el grupo sin iniciación no se les hacia hacer nada.

Después de esto cada sujeto escuchaba una misma cinta grabada que era una discusión de un grupo real, era aburrida , trivial y sin importancia sobre la conducta sexual secundaria de animales inferiores, después de escuchar la grabación se pedía a cada sujeto evaluar la discusión y los miembros del grupo mediante varias escalas evaluativos.

RESULTADOS:

Los experimentadores pensaban que los sujetos de iniciación severa experimentarían disonancia, la experiencia que habían vivido para entrar en el grupo seria disonante con sus cogniciones respecto a los aspectos negativos del grupo.

Sin embargo en iniciación moderada y sin iniciación los sujetos invirtieron poco tiempo para entrar en el grupo y no era de esperar que experimentasen mucha disonancia.

CONCLUSIONES:

Por tanto se pensó que los de iniciación severa evaluarían el grupo como mas atractivo que los sujetos de las otras condiciones.

Los resultados apoyaron a las predicciones, mientras que a los de iniciación moderada y sin iniciación la discusión no les resulto interesante a los que habían hecho al iniciación severa les resulto muy interesante e inteligente, también sintieron mayor inclinación por el resto de componentes del grupo.

b) disonancia de no estar de acuerdo con otros: la persona al enfrentarse a una opinión opuesta a la propia sostenida por gente como ella, experimentará disonancia. Es imposible evitar la aparición de disonancia, a no

ser que se evite toda interacción con la sociedad.

Para intentar reducir la disonancia se puede intentar: convencerse a uno mismo de el área de satisfacción en que existe el desacuerdo es relativamente no importante, se puede intentar eliminar el desacuerdo cambiando la propia opinión o intentando influir sobre las otras personas para que cambien la suya, pueden también derogar a la persona o al grupo que esté en desacuerdo con el

Experimento:

ZIMBARDO

Intentó minimizar el posible uso de la derogación de la persona en desacuerdo, para reducir la disonancia haciendo que el desacuerdo viniera siempre de una amigo íntimo. Ochenta mujeres de la una universidad opinaron en privado sobre la localización de la culpa en un problema hipotético de la delincuencia juvenil. Se enfrentó al sujeto con la opinión supuesta de un amigo íntimo, tras un pequeño lapso se pidió a cada sujeto exponer de nuevo su opinión.

Se manipularon dos variables: grado de implicación en el problema y el grado de discrepancia en la opinión., a una mitad de los participantes se les dijo que su opinión era de suma importancia (implicación elevada), Al mismo tiempo se hizo creer a la otra mitad que sus opiniones no tendrían ningún tipo de consecuencia (implicación baja).

Por otro lado se hizo creer a la mitad de los sujetos que sus amigos discrepaban en extremo de ellos, mientras que a la otra mitad se les dio a entender que discrepaban pero ligeramente.

Se uso como índice de de reducción de disonancia el cambio de opinión, pues se suponía que no habría separación del amigo íntimo.

RESULTADOS:

Indicaron que cuanto mas implicado estuviera el sujeto, mas tendría que cambiar de opinión en dirección a la del amigo.

A mayor discrepancia, por otra parte, entre el sujeto y el amigo mayor tendencia a cambiar la opinión en dirección hacia la del amigo.

CONCLUSIONES:

Se presentan claras pruebas de que la magnitud de la disonancia introducida al no estarse de acuerdo con otra persona aumenta el grado de discrepancia. Si se eliminan los métodos para que se reduzca la disonancia, entonces los efectos de la mayor magnitud de disonancia pueden medirse mediante el cambio de opinión.

ADAMS Y COLABORADORES

Estudiaron simultáneamente la tendencia a derogar a la persona en desacuerdo y la tendencia a cambiar las actitudes propias en dirección a tal persona en desacuerdo. Fueron estudiadas como manifestaciones alternativas de disonancia creciente.

Se entrevisto a varias mujeres respecto a las actitudes sobre la mejor época para empezar el entrenamiento infantil en el baño. Dos semanas mas tarde volvieron los entrevistadores y les ofrecieron a leer un folleto que parecía tener mucha lógica sobre el tema. Se volvió a entrevistar a los mismos sujetos sobre el baño en la infancia y sobre el folleto. Los experimentadores compararon las respuestas cuyos puntos de vista discrepaban

de lo defendido por el folleto, con las de quienes tenían más o menos el mismo punto de vista.

RESULTADOS:

Demostraron el funcionamiento simultáneo dos formas de reducir la disonancia.

CONCLUSIONES:

Para quienes el folleto no supuso algo disonante no tendían a suprimirlo. La tendencia a suprimir la publicación aumentaba cuanto mayor era el grado de disonancia. Entre los que suprimieron el folleto hubo grandes cambios de opinión y el grado de cambio de opinión aumentó al aumentar la magnitud de la disonancia.

c) disonancia resultante del acatamiento forzado: Hay grupos que en muchas circunstancias forzarán a alguno de sus participante a manifestarse creyente de algo de lo que realmente no lo es, lo que llevará a la persona a experimentar disonancia.

Una forma de reducir la disonancia seria cambiar las creencias para hacerlas coincidir mas con la conducta manifestada.

En este caso la teoría de la disonancia dice: si una persona afirma algo que no cree cierto para recibir una recompensa pequeña, cambiará su creencia particular en dirección a la afirmación hecha en publico.

Experimento:

FESTINGER Y CARLSMITH

Los sujetos ejecutaron una serie de tareas sumamente aburridas durante una hora. Tras esto el experimentador les dijo falsamente a los sujetos cual era el propósito del experimento, ver si la gente trabajaba mejor si se les decía de antemano que las tareas eran divertidas e interesantes. Se invento un cómplice que le apoyaría para hacer el experimento con una persona que iba a ser sometida a el, dijo a los sujetos que se había puesto enfermo y ofreció a uno de ellos que se hiciese pasar por su cómplice ofrecía pagar al sujeto por ello y por servir de sustituto en caso de futuras emergencias. Se manejo a los sujetos en una de tres condiciones: recibir 1 dólar por hacer de cómplice, recibir 20 dólares por la misma tarea, condición control , en que no se pedía a los sujetos mentir al sujeto que esperaba. Después se entrevistaba a cada sujeto y se le pedía evaluar lo divertido de las tareas.

RESULTADOS:

Apoyaron las predicciones de la teoría. En la condición control y en la de 20 dólares los sujetos no sentían que as tareas fuesen placenteras. Sin embargo, en la condición de un dólar los sujetos evaluaron las tareas como divertidas.

CONCLUSIONES:

El forzar a una persona a exponer en público algo contrario a sus creencias particulares introducía una disonancia considerable de ser pequeña la recompensa.

INTRODUCCIÓN DE GRUPO COMO MEDIO DE REDUCIR LA DISONANCIA

Cuando una persona experimenta disonancia puede usar sus interacciones con otra gente como medio para reducirla, se puede hacer de varias maneras:

- al recibir apoyo de gente que ya cree que en aquello de lo que él desea persuadirse.
- Persuadiendo a otros de que también deben creer en aquello de lo que desean persuadirse.

Esto se usa de manera simultanea aunque siempre se creara disonancia con las personas que no tengan tu misma idea. A continuación se presentan dos experimentos que comparan dos modelos de disonancia.

Experimento:

FESTINGER Y THIBAUT

Pequeños grupos de estudiantes de universidad discutieron un problema, especialmente elegido para que ofreciese una amplia gama de opiniones.

Se pidió a cada miembro del grupo que posicionara su opinión respecto a la mejor solución. Se hizo buscando la mejor solución en una escala de siete puntos. Se situó a los sujetos delante con un papel en blanco en el que tenían que buscar la mejor solución, se les permitió discutir entre ellos sobre las diferentes soluciones de esta manera durante 20 minutos.

RESULTADOS:

Los sujetos descubrirán que no todo el mundo tiene la misma opinión, lo que introducirá la disonancia con respecto a la opinión. A mayor desacuerdo mayor disonancia.

BROD-BECK

Se reunieron grupos de sujetos y cada uno tubo que dar su opinión, de manera privada, también se les pidió medir la confianza que tenían en sus opiniones., después los sujetos escucharon un discurso de una persona entendida en el tema. Para la mitad el discurso estaba ligado a lo que se intervenía y para la otra mitad no. De este modo hubo personas de ambos lados que quedaron persuadidas en desacuerdo con sus creencias, al terminar se les pidió escuchar de nuevo el discurso y volver a medir la confianza en sus opiniones.

De conformidad con el procedimiento usado se dividió a los sujetos en varias clases: sujetos consonantes, opiniones iniciales reciben apoyo de la comunicación. Sujetos muy disonantes, en los que el discurso de desacuerdo les causo la impresión suficiente para hacerles perder la confianza en su opinión inicial. Sujetos moderadamente disonantes, cuya opinión estaba en desacuerdo con la comunicación, pero no perdieron la confianza en las opiniones iniciales.

RESULTADOS:

Los sujetos consonantes deseaban reducir la poca disonancia que sentían.

Para los sumamente disonantes, la presencia de gente con la que estaban en desacuerdo con ellos era fuente relativamente menor de disonancia, pues la comunicación resulta la fuente principal de disonancia.

Los sujetos moderadamente disonantes aportaron resultados situados entre las otras dos clases de sujetos.

Se volvió a repetir el experimento y se llegaron a las siguientes conclusiones.

CONCLUSIONES:

Las personas fuertemente disonantes al elegir a la persona con la que querían discutir, los sujetos indicaron el deseo de apoyo y lograron recobrar la confianza en sus opiniones iniciales incluso cuando los miembros de

diferentes grupos estaban en desacuerdo con ellos.

RELACIÓN ENTRE EL EXPERIMENTO Y LOS CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

Llegados a este punto, podemos observar como el ser humano entra constantemente en disonancia por diferentes motivos, y por ello se modifican comportamientos y pensamientos, que es precisamente el campo científico que estudia la psicología social.

Los factores que inciden en el comportamiento social son una gran fuente de disonancia cognitiva para el ser humano, ya que la influencia que puedan ejercer sobre nosotros, los recuerdos, creencias, estereotipos, el contexto cultural, etc. ejercen ciertas presiones sobre el individuo que le hacen entrar en disonancia ya que no siempre actuará o alcanzará el objetivo esperado.

Respecto a la psicología ambiental, las diferentes variables que puede ocasionar el ambiente (exceso de temperatura, o falta del mismo, olores, etc.) repercuten directamente sobre los individuos y pueden reforzar la permanencia de una disonancia y dificultar su paliación, por ejemplo, la resultante de un esfuerzo. Si una persona tiene que someterse a un gran esfuerzo y además le añadimos la altísima temperatura, o un olor desagradable, y al final el objetivo no es conseguido, la forma de hacer disminuir esa sensación de frustración será muchísimo más complicada que si las condiciones ambientales son las más adecuadas.

Los procesos de atribución están íntimamente relacionados con la disonancia, ya que lo que provoca una disonancia, es la necesidad de dar y obtener una explicación o respuesta a lo que buscamos. El locus de control, tanto interno como externo pueden afectar a la hora de que surja una disonancia y también a que esta perdure siendo así más difícil reducirla.

La influencia social relacionada con la disonancia cognitiva recae en el efecto que esta influencia puede provocar en la persona a la hora de cambio o toma de decisiones. Esta modificación sobre su planteamiento inicial provoca una disonancia entre lo que cree y opina en un principio y la nueva idea. En ese momento debe optar por una de las dos ideas e intentar sobrevalorarla e infravalorar la desestimada para que sea más fácil el proceso de reducción de la misma.

En el ejemplo del principio, en el punto 1 se ve claramente reflejado a poco que aumentemos la historia. Una persona cree que el candidato del PSOE es mejor que el del PP, pero a la hora de realizar la votación, su amigo de toda la vida le explica la importancia de su voto al PP y lo denigrante del candidato del PSOE. Así la persona se encuentra frente al dilema de cual es la mejor decisión. En el caso de que efectivamente vote al PP, se auto convencerá de los fundamentos expresados por su amigo.

Este es un ejemplo muy liviano, pero si hablamos de un adolescente que quiere pertenecer a un grupo determinado, la presión que estos puedan ejercer sobre él será mucho mayor a lo que mayor será también la disonancia en el caso de que proceda alguna modificación o esfuerzo para conseguir su objetivo.

También respecto a la influencia social habría que hablar de la interacción de grupo ya que puede ser una gran fuente de disonancia, para explicarlo de una forma clara y rápida adjuntamos el siguiente cuadro explicativo en el que se reflejan los diferentes tipos de disonancia un breve ejemplo aclaratorio

Disonancia surgida de anticipar directamente el ambiente social	Por lo general los individuos no tienen un buen control sobre su ambiente social y se manifiesta en la inhabilidad para predecir la naturaleza de los grupos a los que se expone.	Cuando una persona llega a un grupo nuevo, si no tiene problema para exponerse no experimenta disonancia pero si le cuesta exponerse al grupo si que experimentara disonancia.

Disonancia de no estar de acuerdo con otros	La persona al enfrentarse a una opinión opuesta a la propia sostenida por gente como ella, experimentará disonancia. Es imposible evitar la aparición de disonancia, a no ser que se evite toda interacción con la sociedad.	Cuando dos amigos hablan de un tema el cual no presentan las mismas opiniones cuanto más implicado este uno de ellos, mas tendría que cambiar de opinión en dirección a la del amigo. A mayor discrepancia, por otra parte, entre los dos mayor tendencia a cambiar la opinión en dirección hacia del amigo.
Disonancia resultante del acatamiento forzado	Si una persona afirma algo que no cree cierto para recibir una recompensa pequeña, cambiará su creencia particular en dirección a la afirmación hecha en publico.	El forzar a una persona a exponer en público algo contrario a sus creencias particulares introducía una disonancia considerable de ser pequeña la recompensa.

Para paliar estos tipos de disonancia se pueden tomar diferentes alternativas relacionadas con interacciones con otra gente:

- Recibir apoyo de gente que ya cree que en aquello de lo que él desea persuadirse.
- Persuadiendo a otros de que también deben creer en aquello de lo que desean persuadirse.

Respecto a las actitudes, el mero hecho de la consecuencia que suponga para la persona entrar en disonancia y como lo refleje hacia el exterior hace alusión a las actitudes aprendidas u observadas durante el proceso de socialización.

APLICACIONES AL TRABAJO DEL EDUCADOR.

La principal aportación de la teoría de la disonancia es poder prever conductas sociales a partir de procesos individuales. Estos procesos individuales están presentes en casi todas las acciones, reflexiones, de nuestra vida cotidiana y por tanto influyen notablemente sobre el individuo y por extensión al grupo o sociedad al que pertenece. Conocer esta teoría y sus implicaciones capacita al educador para identificar esos procesos a nivel individual y grupal e incidir en ellos de la manera más acorde al objetivo que se persiga.

A continuación y para concretar, resaltaremos algunos de los aspectos más relevantes que esta teoría aporta al trabajo de los educadores sociales:

Identificar los procesos: Nos permite detectar la existencia de estos procesos activadores o reductores de la disonancia ya que no se puede trabajar con lo que no se conoce que exista.

Comprender situaciones o comportamientos: solo conociendo y siendo conscientes de la influencia de la disonancia, podremos identificarla como causa de una u otra situación y podremos modificarla.

Anticipación: Permite obtener información más o menos ajustada de las modificaciones que producirá la disonancia o la variación de esta y disponer las condiciones necesarias para dirigir estas modificaciones atendiendo a nuestros objetivos.

Motivación y autoestima: Como hemos visto en los experimentos, la disonancia puede ser causa de una disminución de la motivación y la autoestima o un cambio del autoconcepto de un sujeto o grupo. De igual modo la reducción de esta puede paliar estos efectos mediante el apoyo grupal, etc.

Valores: La disonancia es un fenómeno que afecta tanto a temas de carácter cognitivo como conductual o comportamental. Esto hace que el uso de la disonancia, su activación y reducción, pueda ser utilizado a fin de incidir en la adaptación de valores individuales a valores grupales y viceversa,

Modificación de hábitos y conductas: la tendencia natural del ser humano a minimizar la influencia de la disonancia hace a este ser capaz de modificar su conducta o sus hábitos de manera natural para reducir la disonancia existente. Este mecanismo de defensa puede ser utilizado intencionadamente para dirigir los cambios de tal manera que sirvan a nuestros objetivos.

Manejo de grupos: Nos permite anticiparnos a posibles situaciones generadoras de disonancia para intentar evitarlas, minimizar su impacto o utilizar la aparición de esta.

Participación: el impacto de la disonancia sobre la participación puede ser significativo (de manera positiva o negativa). Por ejemplo, al contraponer opiniones dentro de un grupo, la participación de los miembros puede ser condicionada por la intensidad de la disonancia existente entre los miembros. Un grupo cuyas posturas están muy cercanas puede ser animado a participar más activamente introduciendo una opinión disonante a fin de activar los mecanismos de reducción de esta. Por el contrario un grupo, sector de este o individuo cuya disonancia entre los miembros sea alta puede producir efectos negativos sobre la participación de los implicados, más si cabe si la proporción a de posiciones contrapuestas es muy desigualada. La reducción de la disonancia o de un sector disonante puede ayudar a la participación de los miembros más desfavorecidos.

Desarrollo comunitario: Dado que los procesos en los que la disonancia esta presente se dan en todos los seres humanos, no es de extrañar que sectores poblacionales con las mismas raíces culturales compartan a gran escala algunos de ellos, esto habrá una línea interesante en la que la reducción o activación de la disonancia puede considerarse una intervención a nivel de sociedad.

CONCLUSIONES Y VALORACIÓN PERSONAL:

La conclusión más contundente a la que hemos llegado es la existencia de disonancia en cualquier actividad de la vida cotidiana y que nadie puede zafarse de ella. La disonancia cognitiva es de carácter social pero solo atribuido al individuo. Puede darse en un mismo grupo una situación de disonancia pero cada individuo del grupo la sufrirá de una manera singular con unas consecuencias concretas y con un grado diferente de paliación.

El tener que decidir si preferimos las peras o las manzanas o por el contrario si queremos más a mamá o papá, también quizás si no hemos aprobado esa oposición por la que tanto hemos estudiado y luchado, nos hace pasar por continuos proceso de disonancia cognitiva a lo largo de la vida, que dependiendo de los factores que lo rodeen harán que sean más o menos duraderos y que la forma de aplacarlos sea más o menos fácil.

ANEXOS

Disonancia como consecuencia de tomar decisiones.	Tras tomarse una decisión, la persona, tratará de convencerse a si misma que la alternativa escogida es incluso más atractiva de lo que anteriormente decidiera.	Puedes tener en tu poder las preguntas del examen de junio de Psicología Social, no las utilizas y te convences a ti misma de que has hecho lo correcto por no faltar a tus principios.
Disonancia surgida de la tentación	Una persona tras haber cometido un acto inmoral, cambia su actitud hacia dicho acto y será más indulgente de lo que fue	Estas en una fiesta y aparece la persona de tu vida, te gusta mucho y eres correspondido/a a este sentimiento, te pide que te vayas con él/ella, sabiendo lo que va a pasar si te

	anteriormente. Por otra parte si no lo comete es disonante con la cognición respecto a su conducta.	vas, pero tu tienes pareja.
Disonancia resultante del esfuerzo	La situación de un individuo le permite continuar con el esfuerzo para alcanzar alguna meta, pero no llega a alcanzarla, experimentara disonancia. Para reducirla hay que encontrar a la situación algo al que darle valor.	Vas a clase todos los días, haces todos los trabajos y estudias para el examen pero suspendes. El esfuerzo realizado nos supone una disonancia por no haber conseguido el objetivo, para reducirlo podemos ver el aprendizaje obtenido de la asistencia.
Disonancia introducida por un fait accompli	Las personas a menudo se encuentran con la necesidad de soportar alguna situación desagradable. La cognición de que la situación es o será desagradable es disonante con la cognición de tener que soportarla.	Un niño que come en el comedor del colegio y aborrece el pescado, el sabe que en el comedor del colegio ponen pescado una vez a la semana y sabe también que le obligarán a comerlo.

DERIVACIONES DE LA TEORIA DE LA DISONANCIA

Disonancia como consecuencia de tomar decisiones.	Tras tomarse una decisión, la persona, tratará de convencerse a si misma que la alternativa escogida es incluso más atractiva de lo que anteriormente decidiera.	Puedes tener en tu poder las preguntas del examen de junio de Psicología Social, no las utilizas y te convences a ti misma de que has hecho lo correcto por no faltar a tus principios.
--	--	---

INTERACCION DEL GRUPO COMO FUENTE DE DISONANCIA:

Disonancia surgida de anticipar directamente el ambiente social	Por lo general los individuos no tienen un buen control sobre su ambiente social y se manifiesta en la inhabilidad para predecir la naturaleza de los grupos a los que se expone.	Cuando una persona llega a un grupo nuevo, si no tiene problema para exponerse no experimenta disonancia pero si le cuesta exponerse al grupo si que experimentara disonancia.
Disonancia de no estar de acuerdo con otros	La persona al enfrentarse a una opinión opuesta a la propia sostenida por gente como ella, experimentará disonancia. Es imposible evitar la aparición de disonancia, a no ser que se evite toda interacción con la sociedad.	Cuando dos amigos hablan de un tema el cual no presentan las mismas opiniones cuanto más implicado este uno de ellos, mas tendría que cambiar de opinión en dirección a la del amigo. A mayor discrepancia, por otra parte, entre los dos mayor tendencia a cambiar la opinión en dirección hacia del amigo.

Disonancia resultante del acatamiento forzado	Si una persona afirma algo que no cree cierto para recibir una recompensa pequeña, cambiará su creencia particular en dirección a la afirmación hecha en publico.	El forzar a una persona a exponer en público algo contrario a sus creencias particulares introducía una disonancia considerable de ser pequeña la recompensa.
--	---	---

INTRODUCCIÓN DE GRUPO COMO MEDIO DE REDUCIR LA DISONANCIA

Quando una persona experimenta disonancia puede usar sus interacciones con otra gente como medio para reducirla, se puede hacer de varias maneras:	A/ Al recibir apoyo de gente que ya cree que en aquello de lo que él desea persuadirse.	B/ Persuadiendo a otros de que también deben creer en aquello de lo que desean persuadirse.
--	---	---

Actividad Propuesta en el aula

Definición de Psicología Social: Campo científico que trata de entender la naturaleza y las causas del comportamiento y del pensamiento del individuo en situaciones sociales Baron y Byrne (1998)

Atribución = dar una explicación

ACTIVACIÓN Y REDUCCIÓN DE LA DISONANCIA EN CONTEXTOS SOCIALES

23

Asignatura: Psicología Social

CSEU La Salle (UAM)

Fecha: 23/04/07

SITUACIÓN:

Estas en una fiesta y aparece la persona de tu vida, te gusta mucho y eres correspondido/a a este sentimiento, te pide que te vayas con él/ella, sabiendo lo que va a pasar si te vas, pero tu tienes pareja.

¿Qué haces?

¿Te vas con él/ella?

SOLUCIÓN A: no te vas con esa persona ¿Cómo te sientes? ¿Cómo habías imaginado la situación?

SOLUCIÓN B: te vas con esa persona ¿Cómo te sientes?

¿Ha merecido la pena el engaño?

Situación grupal

Caso 1

SITUACIÓN:

Te avisan de una entrevista de trabajo, un trabajo muy bueno, con buen salario, horarios etc. para la cual tanto tú como tu mejor amiga sois igual de válidas. ¿Se lo cuentas a tu amiga?

SOLUCIÓN A: Se lo cuentas ¿Cómo te sientes aunque puedas perder el puesto?

SOLUCIÓN B: No se lo cuentas ¿Cómo te sientes al habérselo ocultado a tu amiga?

Situación individual

Caso 3

SITUACIÓN:

Has empezado a congeniar muy bien con el novio de tu mejor amiga/o. Pero a pasado a ocupar tus sentimientos, estas muy enamorada/o de el/ella y sabes que una vida en común sería perfecta. ¿Qué haces? ¿Intentas algo con él/ella?

SOLUCIÓN A: Te lanzas e intentas algo con el/ella ¿Cómo te sientes? ¿Ha merecido la pena defraudar a tu amiga?

SOLUCIÓN B: Sigues siendo la amiga de su novia/o como si no pasara nada ¿Cómo te sientes? ¿Cómo habías imaginado que sería?

Situación individual

Caso 2

SITUACIÓN:

Puedes tener en tu poder las preguntas del examen de junio de Psicología Social ¿utilizas las preguntas?

SOLUCIÓN A: Si coges las preguntas ¿Cómo te sientes? ¿se lo dices a tus compañeros?

SOLUCIÓN B: No coges las preguntas ¿Cómo te sientes? ¿se lo dices a tus compañeros?

Situación grupal

Caso 4