



Dissonanza post-decisionale

Consideriamo ciò che accade quando si deve scegliere fra due alternative:

- **prima** della decisione si considerano le caratteristiche di ciascuna alternativa e le si pongono a confronto
- **nel momento** della decisione si sceglie una delle due alternative e contemporaneamente si rifiuta l'altra
- gli aspetti attraenti dell'alternativa respinta sono ora in uno stato di **dissonanza** con la decisione compiuta

La dissonanza sarà funzione di:

- importanza dell'oggetto su cui la decisione è presa
- potere di attrazione dell'alternativa rifiutata
- percezione di irrevocabilità

Processo razionalizzante

A. Sottostimare la rilevanza delle dimensioni sulle quali la scelta non è risultata la migliore;

Per es. se ho scelto l'automobile A ma l'automobile B (che non ho scelto) è più veloce, riduco l'importanza che attribuisco alla velocità come criterio di scelta.

B. Sovrastimare le dimensioni sulle quali l'alternativa scelta si è rivelata superiore.

C. Riprova Sociale

Counterattitudinal advocacy

Dire qualcosa è crederci

Processo che induce le persone a dichiarare pubblicamente un'opinione o un atteggiamento che è in contraddizione con gli atteggiamenti interni più intimi

dà luogo a un cambiamento dell'atteggiamento privato nella direzione dell'affermazione pubblica



... e altro ancora

- Cambiamento dei valori
- Giustificazione degli sforzi
- Deumanizzazione
- Giustificazione insufficiente
- Effetto sovragiustificazione
- Strategie di persuasione

- Cialdini “Le armi della persuasione”
- Aronson “introduzione alla Psicologia sociale”