



## 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 inti-

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”