

Disonancia cognitiva

Explorable.com 16.9K visitas

Estudio de Festinger y Carlsmith

Cada individuo tiene su propia manera de evaluarse a sí mismo. Generalmente, esto se hace mediante la comparación de uno mismo con los demás. Esto se manifiesta en el fenómeno llamado disonancia cognitiva, que es explicado con más detalle en el estudio de Leon Festinger y James Carlsmith en 1954.

La disonancia cognitiva es una forma de comparación social. La Teoría de la Comparación Social fue propuesta originalmente por Leon Festinger en 1954. De acuerdo con el psicólogo social, la teoría de la comparación social explica que existe un impulso dentro de los individuos para buscar imágenes externas con el fin de evaluar sus propias opiniones y capacidades. Dichas imágenes pueden ser una referencia a la realidad física o en comparación con otras personas.

En el proceso, las personas observan las imágenes retratadas por los demás como algo realista y que se puede obtener. Posteriormente, hacen comparaciones entre ellos mismos, con los demás y entre las imágenes idealizadas.

En términos generales, la teoría de la comparación social explica cómo los individuos evalúan su opinión y deseos mediante la comparación de ellos mismos con los demás.



The banner features a bright orange background. At the top center is a white icon of a beaker with a flame, followed by the word 'EXPLORABLE' in a bold, white, sans-serif font. Below this, the phrase 'Quiz Time!' is written in a white, cursive script. Underneath, there are three white-bordered rectangular boxes. The first box on the left shows a pair of red roller skates on a wooden deck, with the text 'Quiz: Psychology 101 Part 2' below it. The middle box shows a fan of colorful pencils, also with the text 'Quiz: Psychology 101 Part 2'. The third box on the right shows a Ferris wheel at sunset, with the text 'Quiz: Flags in Europe' below it. In the bottom right corner of the banner, there is a white button with the text 'See all quizzes =>'.

La muestra

Leon Festinger y James Carlsmith llevaron a cabo un estudio sobre la disonancia cognitiva, en donde investigaron las consecuencias cognitivas de cumplimiento forzoso. En el estudio, se convocó a los

estudiantes universitarios de Introducción a la psicología de la Universidad de Stanford para participar en una serie de experimentos.

Se les explicó que el Departamento de Psicología estaba llevando a cabo el estudio y que, por ende, debían formar parte de los experimentos. Se les dijo que el objetivo del estudio era evaluar estos experimentos para ayudar a mejorarlos en el futuro. Se entrevistó a los estudiantes después de participar en el experimento y se les pidió que fueran completamente sinceros en las entrevistas.

Los [participantes](#) [1] fueron 71 estudiantes de sexo masculino.

Metodología

Se informó a los 71 sujetos que el experimento se centraba en las "Medidas de desempeño". Se les pidió a los participantes que realizaran una serie de tareas monótonas, intencionalmente aburridas y sin sentido. Concretamente, se les pidió a los sujetos que pusieran los carretes en una bandeja y que luego los sacaran con una sola mano durante media hora y que la siguiente media hora giraran las clavijas en sentido de las manecillas del reloj de a cuartos. Una vez que terminaran con las 48 clavijas, debían iniciar el ciclo nuevamente.

Se dividió a los sujetos en dos grupos, A y B, en donde al Grupo A no se le brindó ninguna introducción sobre las tareas que realizarían mientras que al Grupo B sí. El Grupo B recibió una introducción de parte de un experimentador, que presentó las tareas en un tono interesante y agradable.

Después de realizar las tareas, se entrevistó a cada uno de los sujetos para saber si habían disfrutado las tareas o no. Luego, Festinger y Carlsmith investigaron si existe una evidencia permanente de la disonancia cognitiva en donde las tareas aburridas fueron vistas como agradables.

A una fracción de los sujetos se les dio las gracias y se los dejó ir después de haber sido entrevistados por otro experimentador sobre la manera en que se puede mejorar para el futuro la presentación de las tareas aburridas. Este grupo sirvió como el grupo de control del experimento.

A los demás sujetos se les dio la oportunidad de reemplazar a un experimentador. Su trabajo consistiría en dar al siguiente grupo de participantes una introducción encantadora sobre las tareas que habían realizado previamente. A la mitad de ellos se le ofreció \$1 para hacer el trabajo, mientras que a la otra mitad se le ofreció \$20.

Posteriormente, los sujetos fueron entrevistados nuevamente y se les pidió que calificaran cuatro áreas diferentes del experimento. En primer lugar, si las tareas fueron interesantes y agradables o no. Los sujetos lo calificaron en una escala de negativo 5 a positivo 5 (-5 a +5).

En segundo lugar, si el experimento le había dado al participante la oportunidad de descubrir sus propias habilidades, utilizando la escala de 0 a 10. La tercera pregunta fue si la actividad le había parecido importante, utilizando la escala de 0 a 10. Y, por último, se les preguntó a los participantes si les gustaría participar en el futuro de un estudio similar, utilizando la escala de -5 a +5.

Resultados

En cualquier estudio, siempre hay respuestas que son consideradas inválidas. En el experimento de Festinger y Carlsmith, 11 de las 71 respuestas fueron consideradas inválidas por algunas razones.

Entre los participantes a los que se les iba a pagar, 5 tenían sospechas sobre si les iban a pagar o no por la tarea designada. Éstos se cuestionaron acerca del verdadero objetivo del estudio. Además de estas 5

excepciones, otros 2 de los participantes que cobraron le dijeron la verdad a la chica sobre que las tareas que iba a realizar eran aburridas y poco interesantes y que les pagaban por decir lo contrario. Otros 3 participantes rechazaron la oferta y otro, si bien le dio a la chica una descripción positiva, le pidió el número de teléfono para después explicarle mejor de qué se trataba el estudio.

Exceptuando estos 11, las 60 respuestas restantes fueron las siguientes:

Preguntas de la entrevista	Condición experimental		
	Control (N=20)	Un dólar (N=20)	Veinte dólares (N=20)
Las tareas fueron agradables (de -5 a +5)	-0,45	+1,35	-0,05
Cuánto aprendiste (de 0 a 10)	3,08	2,80	3,15
Importancia científica (de 0 a 10)	5,60	6,45	5,18
Participar en experimentos similares (de -5 a +5)	-0,62	+1,20	-0,25

Una de las preguntas que Festinger y Carlsmith querían responder era cuán agradables fueron las tareas para los participantes. Los resultados del experimento mostraron que, aunque las tareas realmente fueron aburridas y poco interesantes, el grupo de control no remunerado calificó la actividad con negativo 0,45 (-0,45). Los que recibieron \$1 calificaron la actividad con un positivo 1,35 (+1,35), mientras que los que recibieron 20 dólares la calificaron con un negativo 0,5 (-0,5). Según los investigadores, los resultados muestran el fenómeno de disonancia cognitiva.

Según Festinger y Carlsmith, los participantes experimentaron una disonancia entre las cogniciones contradictorias de decirle a alguien que una determinada tarea era interesante cuando la verdad es que les pareció aburrida y poco interesante. Los que recibieron \$1 se vieron obligados a racionalizar sus propias opiniones y se convencieron de que lo que estaban haciendo era agradable porque no tenían otra justificación. Por otro lado, los que recibieron \$20 aparentemente tuvieron el dinero como su principal justificación para llevar a cabo su tarea.

Finalmente, con la ayuda de estos resultados, los investigadores concluyeron que con \$1 los participantes no encontraron ninguna justificación importante, por lo tanto se produjo la disonancia cognitiva. Cuando se les pidió que mintieran sobre lo que realmente pensaban sobre la tarea, se obligaron a sí mismos a sentir lo que les indujeron a sentir y expresar. Este estrés hipotético lleva al sujeto a pensar intrínsecamente que la actividad fue realmente interesante y agradable.

Conclusión

En conclusión, cuando los individuos son persuadidos a mentir sin darles suficiente justificación, llevarán a cabo la tarea de convencerse a sí mismos de la falsedad, en lugar de decir una mentira.

Si bien es cierto que el experimento se llevó a cabo en los años 50, los resultados siguen siendo reconocidos en la actualidad. Recientemente, recibió una gran atención gracias a su publicación en una revista científica.

Fuentes

[Wikipedia: Social Comparison Theory](#) [2]

Festinger y Carlsmith: disonancia cognitiva, consecuencias cognitivas de cumplimiento forzoso

Festinger, L. and Carlsmith, J. M. (1959). "Cognitive consequences of forced compliance". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-211.

Fuente URL: <https://verify.explorable.com/es/disonancia-cognitiva>

Enlaces

[1] <https://verify.explorable.com/es/sujetos-de-ciencias-sociales>

[2] http://en.wikipedia.org/wiki/Social_comparison_theory