

JARRERAK, JARRERA ALDAKETAK ETA EGOZPENA

5. Atala. Gizarte Psikologia. Jarrerak, Jarrera Aldaketak eta Egozpena

1) **Jarrerak**

1.1) Zer da Jarrera

1.2) Jarreraren egitura eta osagaiak

1.3) Jarreraren funtzioak

1.4) Jarrerak eta Jokabideak

2) **Jarrerak: aldaketa eta konsistentzia**

2.1) Balantze / Oreka teoria (Heider)

2.2) Disonantzia kognitiboa (Festinger)

3) **Egozpena** – *oharra eskema aurrerago*

1.1) Zer da Jarrera?

- ▣ Jarrerak pertsonen, objektuen edo ideien ebaluaketak dira
- ▣ Jarrera bat da “taldeekiko, gertakarietako, sinboloekiko edota esanguratsuak diren objektu sozialekiko, sinesmen, sentimendu eta jokabide tendentzien antolakuntza erlatiboki iraunkorra” da (Hogg & Vaughan 2005, p. 150)
- ▣ “... entitate konkretu bat aldeko edo kontrako neurrian ebaluatuz espresatzen den tendentzia psikologikoa ...” (Eagly, & Chaiken, 1993, p. 1)

1.1) Zer da Jarrera?

▣ Izaera sozialeko definizioak

- “gizabanakoaren taldeko balio sozialen isladapena, maila indibidualean” (Thomas)

▣ Portaera izaerako definizioak

- “Objektu batekiko erantzun ebaluatiboa, iraunkorra da, osagai edo ondorio kognitiboa, afektuzkoa eta portaerazkoak dituena” (Lamberth)
- “Objektu nahiz estimulu baten aurrean modu jakin batean erantzuteko edo jokatzeko joera da” (Allport)

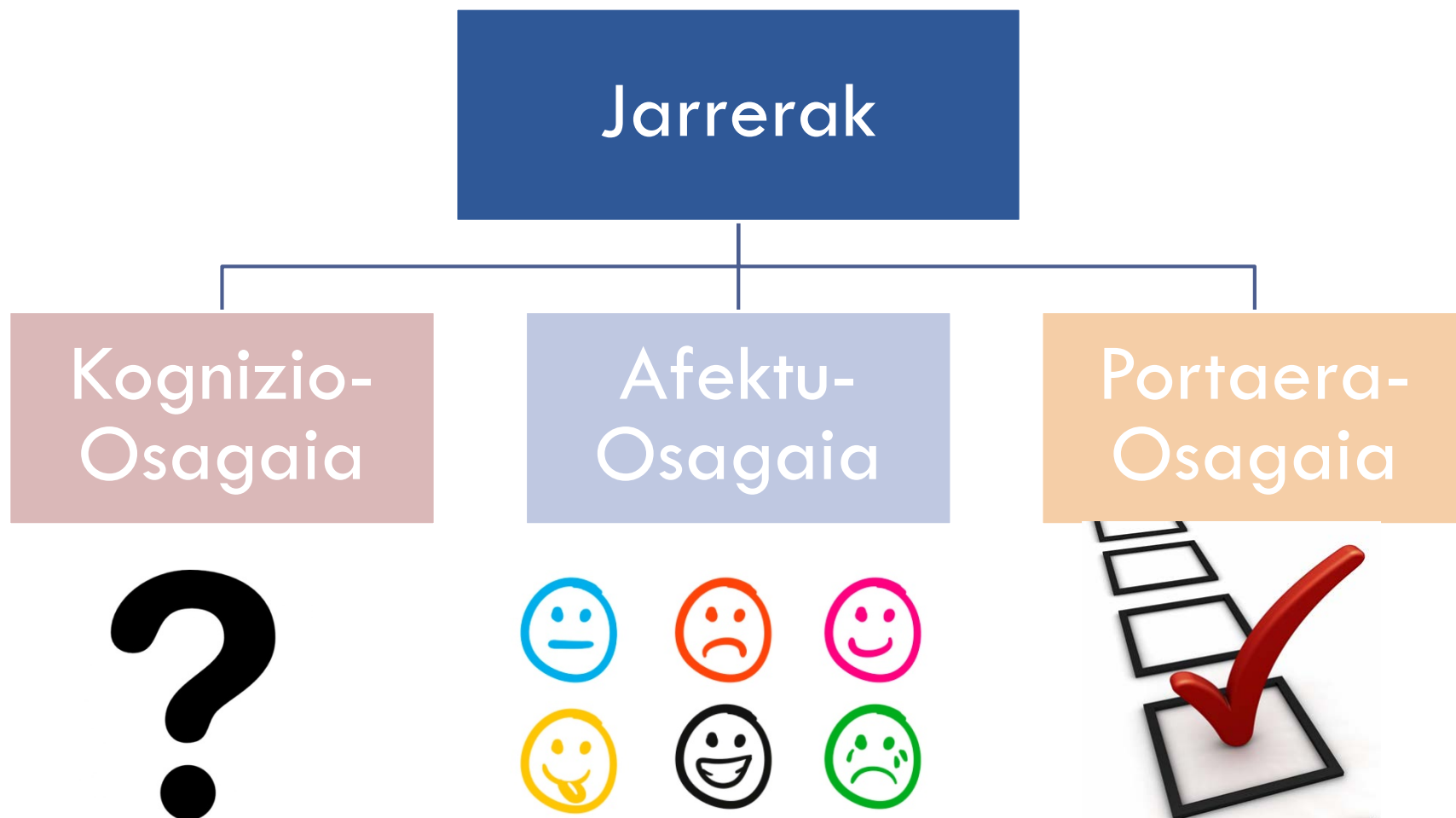
▣ Izaera kognitiboko definizioak

- "erantzuna da, zeinak pentsamendu-objektu bat judizio-dimentsio batean zehar kokatzen baitu" (McGuire)

1.1) Zer da Jarrera?

- **Zein da desberdintasuna jarrera esplizitu eta inplizituen artean?**
 - **Esplizituak:** jarrera hauek konszienteki babesten dira eta ezagutzen dira.
 - **Inplizituak:** Jarrera hauek ez dira boluntarioak, ezin dira kontrolatu, eta askotan, inkonszienteak dira

1.2) Jarreraren Osagaiak



1.2) Jarreraren Osagaiak

□ Jarreraren 3 osagaiak:

- **Osagai emozionala edo afektiboa:** jarrera objektuarekiko agertzen diren erreakzio emozionalak
- **Osagai kognitiboa:** jarrera objektuarekiko dauden pentsamenduak eta sinesmenak
- **Osagai konportamentala:** jarrera objektuarekiko dauden akzioak eta portaerak

"Mmmm...
Mundiala."

Afektuzko
Ebaluaketa
Garagardoarekiko



Garagardoari buruzko
Homer Simpson-en Jarrera

Homer-en
Garagardoari
Buruzko jarrera

"Ez dut ondo
funtzionatzen
garagardorik
gabe."

Garagardoari
buruzko
kognizioa

Garagardoari
buruzko
Portaera

"Ze gustora edango dudan garagardo
bat telebista ikusten....Desiotan nago
etxera ailegatzeko eta bat
hartzeko....."

1.3) Jarreraren Funtzioak



Funtzio instrumentala.

- Jarrerak hartzen, mantentzen edo adierazten dira helburu baliagarriak lortzeko edo zigorrak ekiditeko.



Funtzio Egodefendatzailea.

- Jarrerak laguntzen dute pertsonak beraien buruarekiko dituzten emozio negatiboak aurre egiteko. Autoestima babesten dute.



Funtzio balio-adierazpena.

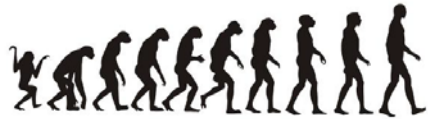
- Jarrerak balio sakonagoak adierazten dituzte. Jarrerak ahalbideratzen dute pertsonak adieraztea beraien baloreak.

1.3) Jarreraren Funtzioak



- **Ezagutza Funtzioa.**

- Mundu sozialaren konplexutasuna laburtzen laguntzen digu



- **Egokitzapen Funtzioa.**

- Jarrerak laguntzen dute talde pertenezian eta onarpen sozialean



- **Funtzioen Konbinazioa.**

- Jarrerak funtzio desberdinak betetzen ahal dituzte

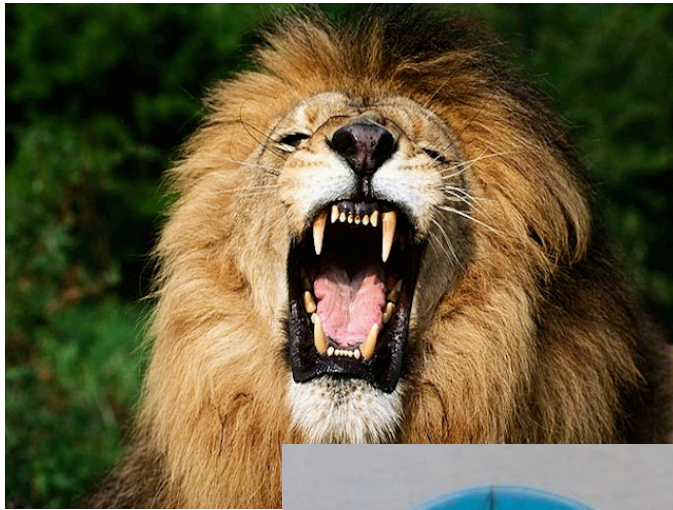
1.3) Jarreraren Funtzioak

- **Zergatik garatzen dira jarrera desberdinak?**
 - ▣ Ingurua kontrolatzeko erabilgarriak dira
 - Esperientziak organizatzen eta sinplifikatzen laguntzen digute, jarrera objektuetara orientatzen gaituzte, hauetaz era efiziente baten arduratzeko.
 - ▣ Helburuak lortzeko erabilgarriak dira
 - Sarituko gaituzten objektuetara eramaten gaituzte eta nahi ez ditugun ondorio edo emaitzetatik gutxitzera.
 - ▣ Erabilgarriak dira besteekiko konekzioak adierazteko
 - Benetako izaera, ahotsa, iritziak, baloreak adierazten eta erlazioak sendotzeko balio dute.

1.3) Jarreraren Funtzioak

Motibazioa :	Inguruaren kontrola edo bereganatzea	Erlazio eta konexioen adierazpena	Helburuak lortzea
Funtzioak:	Jakintza / Ezagutza	Balio-adierazpena	Instrumentala / Utilitarioa
Izaera:	Kognitiboa	Afektibo / Emozionala	Portaera / Konportamentala
		https://www.youtube.com/watch?time_continue=60&v=llDqd7KRSRw	

Lantzeko



5 Jarrera zuen helburu garrantzitsuenak lortzeko

1. Positiboak izatea
2. Iraunkorrak izatea
3. Pazientzia izaten jakitea
4. Moldatzen jakitea
5. Malguak izatea

1.4) Jarrerak eta Jokabideak

Eztabaida

- Jarrerak aurreikusten / iragartzen al dituzte jokabideak / jokaerak?



1.4) Jarrerak eta Jokabideak

- **Jarreraren eta Jokabideen/Portaeren arteko erlazioa**
 - Baldin badakit astero pixka bat ikasita hobeto barneratuko dudala ikasgai bat, zergatik ez dut egiten?
 - Baldin badakit fisikoki osansuntsuago egoteko egokia dela kirola egitea...
 - Zergatik ez dut egiten?
 - Edo, zergatik egiten dut?
 - Erretzea txarra dela jakinda ere zergatik jarraitzen dut erretzen? Ze egoeratan utziko nioke erretzeari?



1.4) Jarrerak eta Jokabideak

- Jarrerak jokabide espontaneoak aurreikusten dituzte jarrera oso eskuragarria denean
 - **Jarrera Eskuragarritasuna:** elementu baten eta elementu horren ebaluaketaren arteko indarrari deritzo. Adibideak
- Eskuhartzean:
 - **Jarrera +:** areagotu nahiko dugu. Eskuragarritasuna
 - **Jarrera -:** ekiditu nahiko dugu. “Urruntasuna”



1.4) Jarrerak eta Jokabideak

- **Jarrerak** “nahita egindako jokabide antolatuak” ere aurreikusten dituzte. Eskuragarritasuna ez da faktore garrantzitsuena ikuspegi honetatik. Adibidez. Kondoia erabilpena, Alderdi politiko bati bozkatzea, Ariketa fisikoak....
- **Intentzioa:** Ajzen eta Fishbein-en (2005) “Antolatutako Jokabidearen Teoriak” esplikatzen du jarrerak jokabide antolatuak aurreikusi ditzazketela

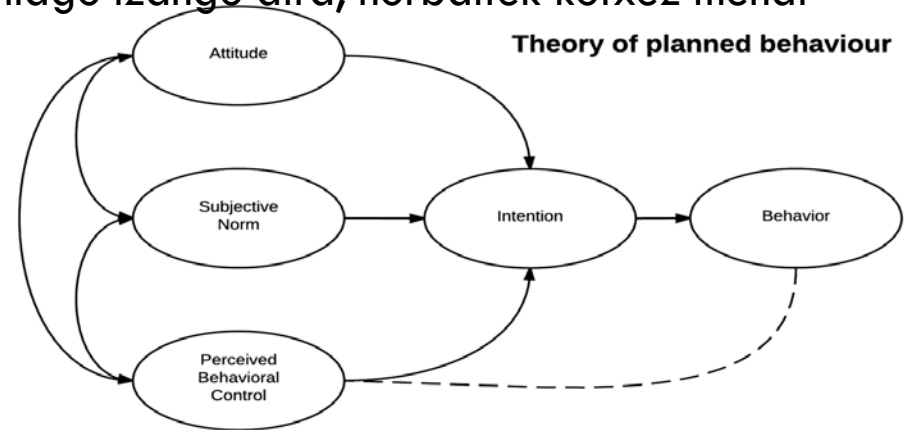
Jokabide
Intentzioa



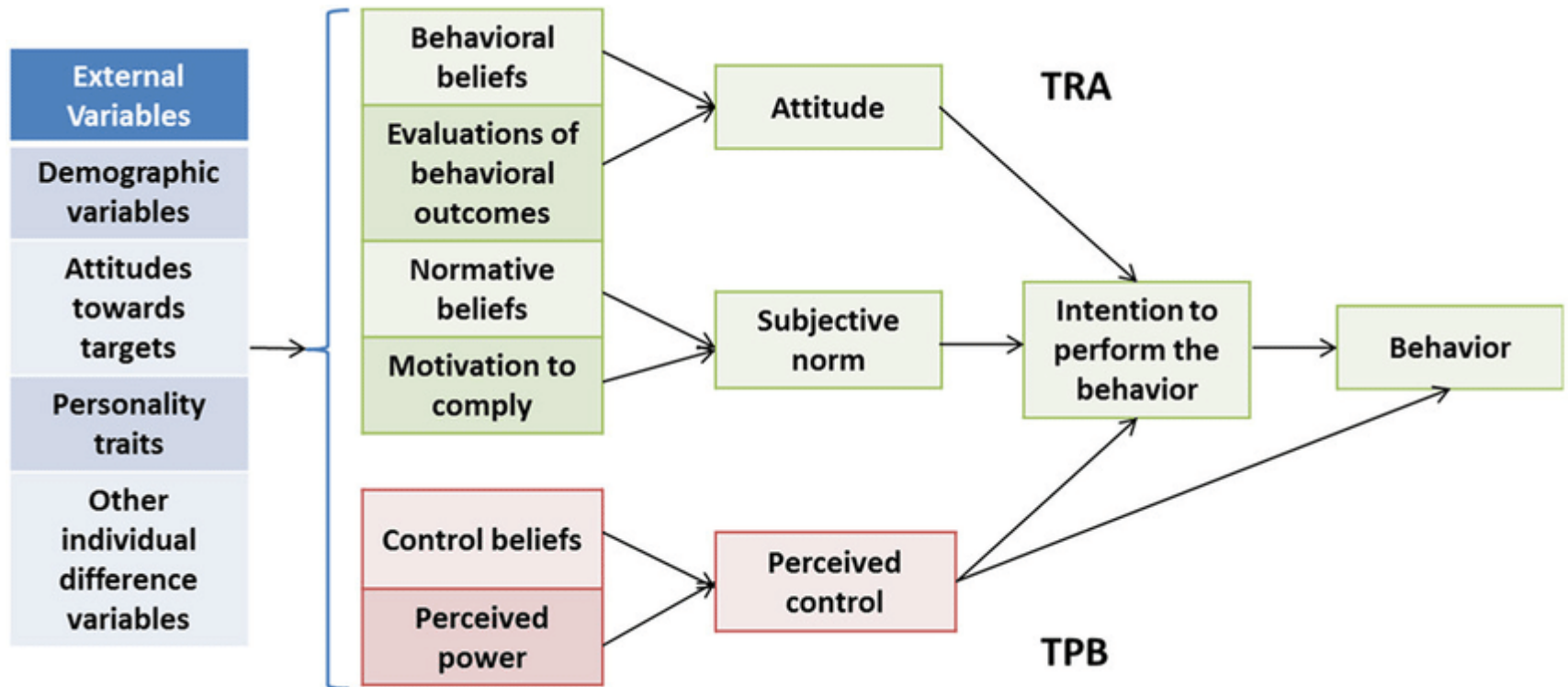
Jokabidea

1.4) Jarrerak eta Jokabideak

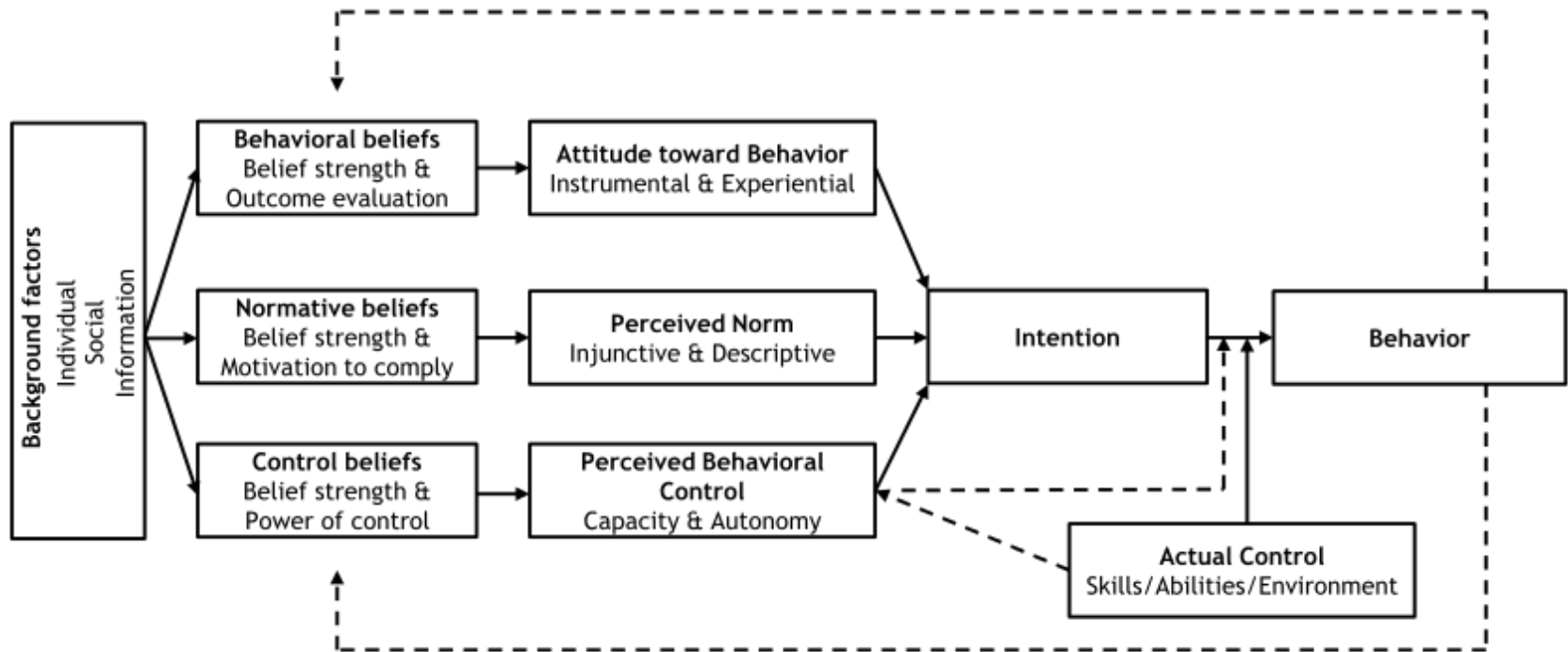
- **Theory of Planned Behavior** edo “**Antolatutako Jokabidearen Teoriaren**” arabera, jokabidearen iragarle onena **INTENTZIOA** DA. Hiru faktorek finkatzen dute intentzioa:
 - **Jokabideari buruzko jarrera espezifikoak** (ez jarrera orokorrak)
 - **Arau Subjektiboak**
 - Adibidez: nahiz eta denda / jatetxe bat zure gustokoa ez izan, lagunak joaten badira, bertara joateko aukera gehiago daude.
 - **Jokabidearekiko Hautematen den Kontrola**
 - Adibidez: mendira joateko aukera gehiago izango dira, norbaitek kotxez mendi magalera eramaten bazaitu.



Eranskina I: Ekintza Arrazoituaren eta Antolatutako Jokabidearen Teoriak. *Theory of Reasoned Action (TRA) & Theory of Planned Behavior (TPB)*



Eranskina II: Reasoned-Action Approach (RAA). Arrazoitutako Jokabidearen Metodoa



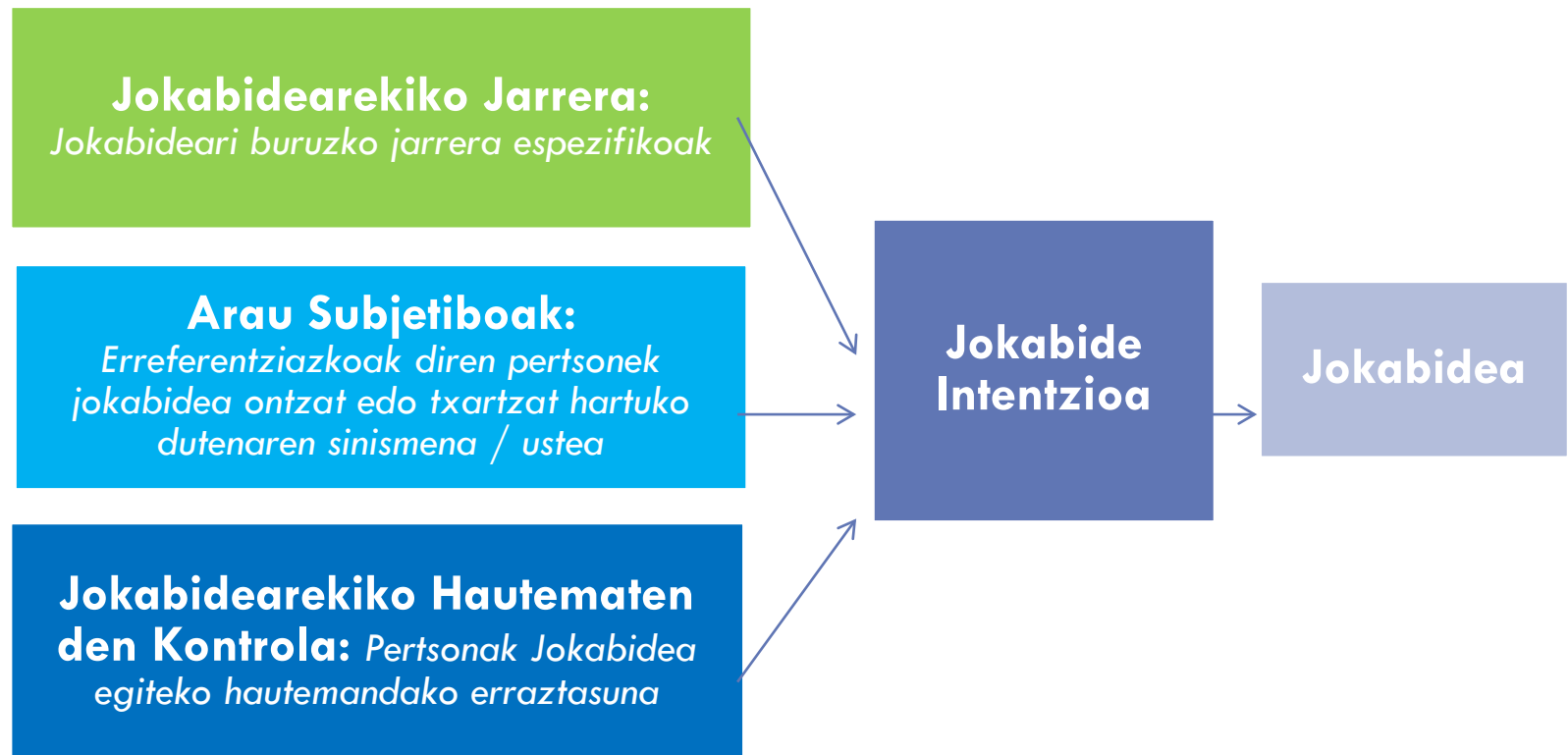
1.4) Jarrerak eta Jokabideak

- **Antolatutako Jokabidearen Teoria: kontuan izatekoak**
 - ▣ Hautemaniko Portaera-Kontrola: Kontrolpeko eta Kontrol gabeko portaerak
 - ▣ Hautemaniko kontrolaren alderdiak: kanpokoak eta barnekoak

- **Ajzen eta Fishbein-en Teoriei kritikak –Jokabide Arrazoituaren eta Antolatutako Jokabidearen Teoriei kritikak**
 - Aurretiko esperientzia
 - Arauzko uste pertsonala ala portaera intentzio ideala
 - Portaera-Intentzioa ala Portaera-Igurikapena (espero dena)
 - Jokabide propositibo eta jokabide moralak
 - Printzipio hedonista
 - Ikuspegi Hiperrazional

1.4) Jarrerak eta Jokabideak

Antolatutako Jokabidearen Teoriaren - *Theory of planned behavior* - (Ajzen & Fishbein, 2005)



1.4) Jarrerak eta Jokabideak

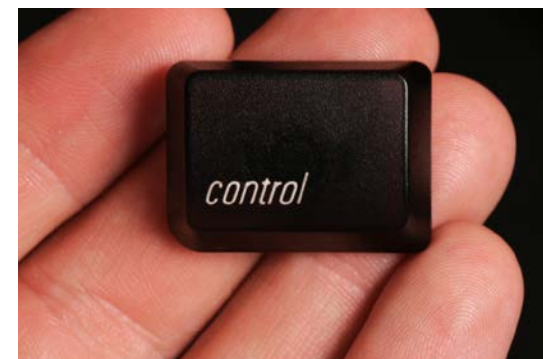
Arau Subjektiboa:

- Sinismen Normatiboa: Erreferentziazkoak diren pertsonen jokabidea ontzat edo txartzat hartuko dutenaren sinismena / ustea.
- Obeditzeko Motibazioa: Erreferentziazkoak diren pertsonen esana betetzeko Motibazioa.

1.4) Jarrerak eta Jokabideak

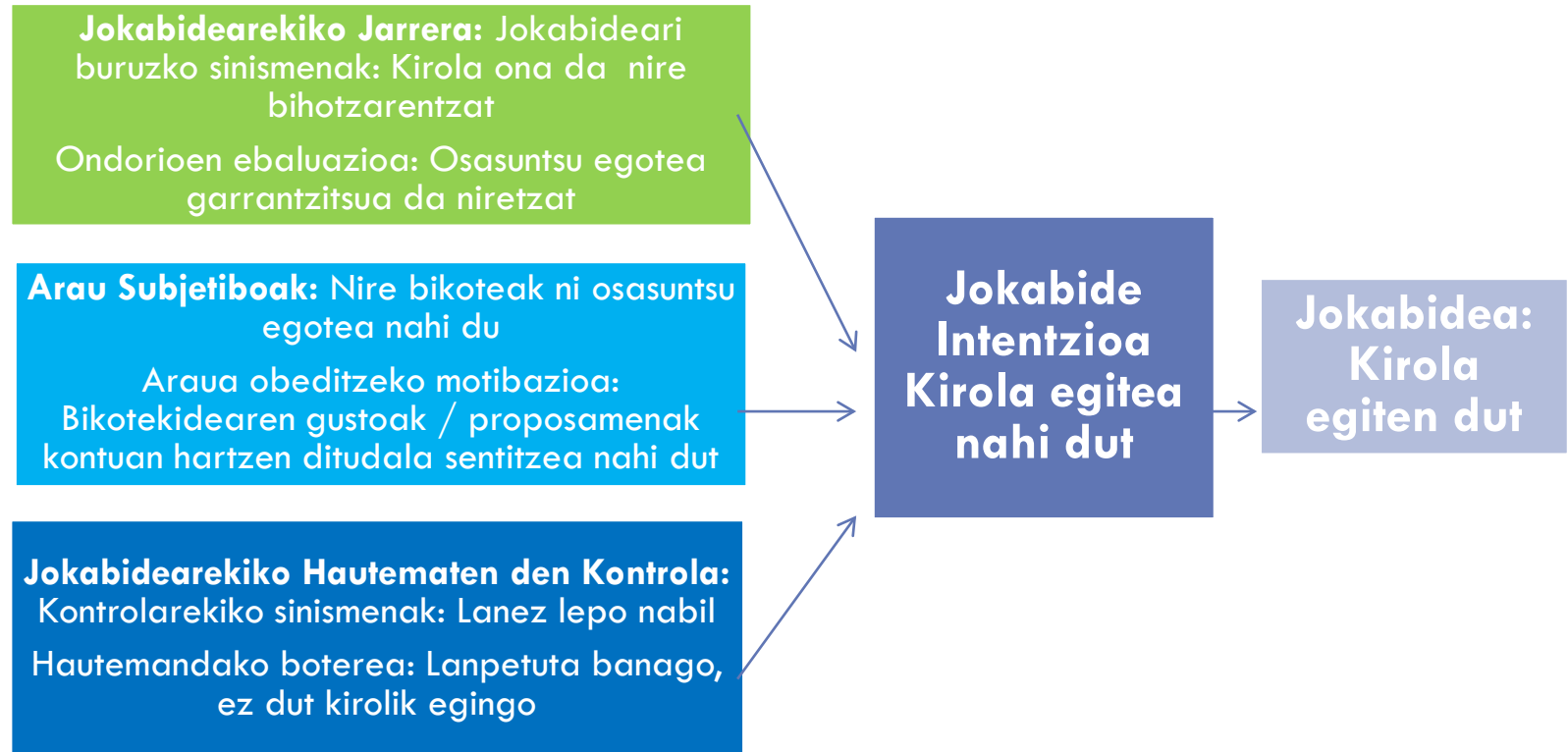
Jokabidearekiko Hautematen den Kontrola

- Kontrolari buruzko Sinismenak: Erraztaile eta eragozpenen presentzia edo gabezia
- Hautematen den Boterea: Faktore bakoitzak jokabide bat errazteko edo zailtzeko hautemandako boterea



1.4) Jarrerak eta Jokabideak

Antolatutako Jokabidearen Teoriaren - *Theory of planned behavior* - (Ajzen & Fishbein, 2005)



1.4) Jarrerak eta Jokabideak

Antolatutako Jokabidearen Teoriaren - *Theory of planned behavior* - (Ajzen & Fishbein, 2005)

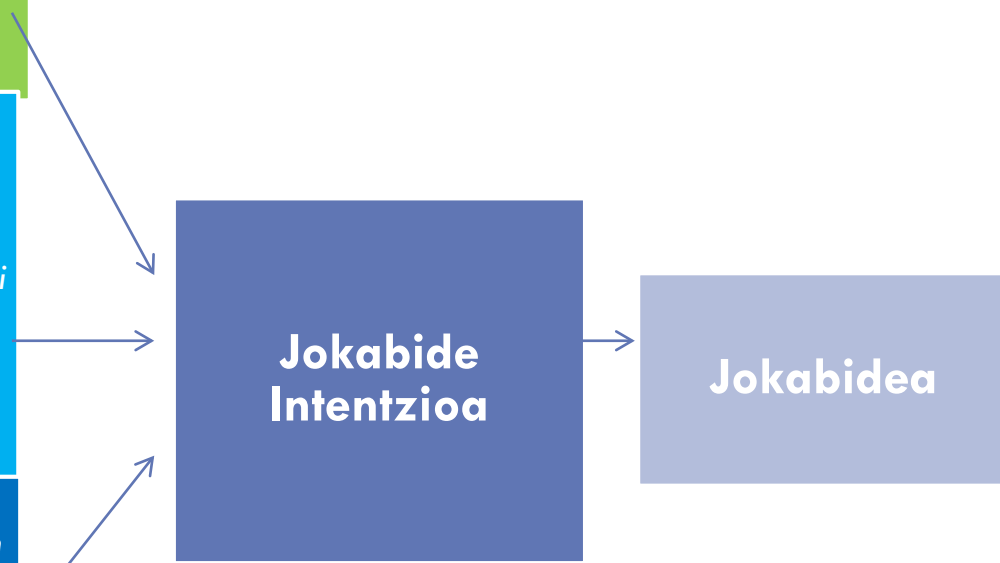
Jokabidearekiko Jarrera: Zer gertatuko litzateke nahi duzun osasun-jokabidea beteko bazenu? 3 ondorio idatzi. Bakoitzeko, idatzi ona edo txarra den, 1etik 5 era.

Arau Subjetiboak: Lista bat egin zure bizitzan erlazio gehien duzun 3 – 5 pertsonekin. Pertsona bakoitzeko, idatzi pentsatutako jokabidea egokia edo desegokia irudituko litzaiekeen 1etik 5 era idatzi zein garrantzitsua den pertsona honen iritzia zuretzat.

Jokabidearekiko Hautematen den Kontrola: Nahi duzun jokabidea lortzeko zure bizitzako ze faktorek lagunduko/oztopatuko zaituen lista egin. Baloratu faktore horietako bakoitzak duen boterea lortu nahi duzun jokabidea ahalbidetzeko edo oztopatzeko.

**Jokabide
Intentzioa**

Jokabidea



5. Atala. Gizarte Psikologia. Jarrerak, Jarrera Aldaketak eta Egozpena

1) **Jarrerak**

1.1) Zer da Jarrera

1.2) Jarreraren egitura eta osagaiak

1.3) Jarreraren funtzioak

1.4) Jarrerak eta Jokabideak

2) **Jarrerak: aldaketa eta konsistentzia**

2.1) Balantze / Oreka teoria (Heider)

2.2) Disonantzia kognitiboa (Festinger)

3) **Egozpena** – *oharra eskema aurrerago*

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

Konsistentzia Teoriei buruzko

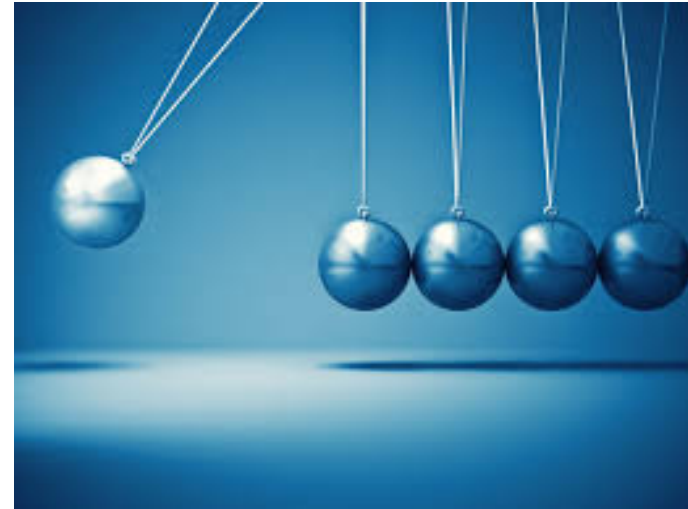
ideia gakoak:

1. Jendeak nahiago du

konsistentzia

2. **Inkonsistentzia**k ondoeza
psikologikoa dakar, tentsioa

3. Pertsona **koherentzia**
kognitiboa berreskuratze
ko motibatua dago



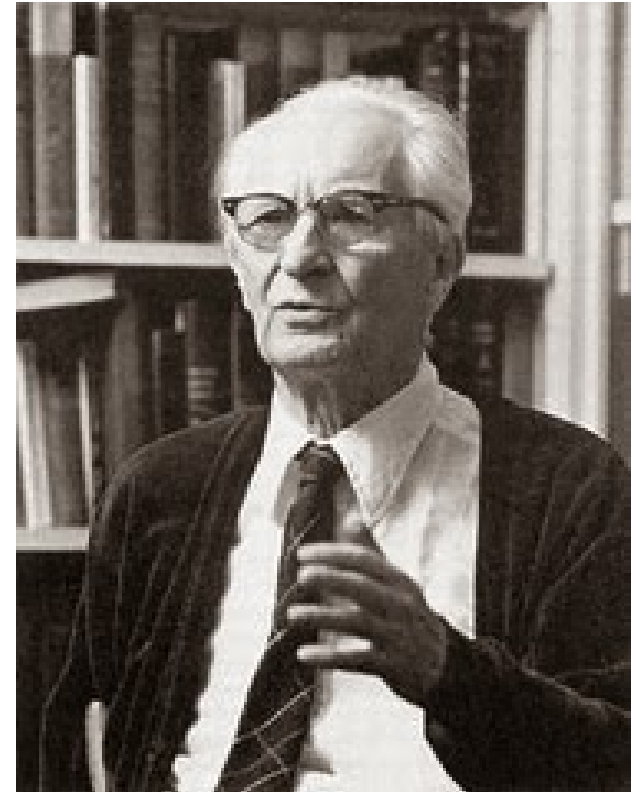
2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider

Fritz Heider

Konfigurazio kognitiboen Unitate eta balentziak

- Pertsona eta objektuen arteko erlazioak: sentimentuzkoak/afektuzkoak (atsegina, desatsegina...) eta batasunezkoak/unitatezkoak (X da, berea da, X-ek badauka...) dagokienez.
- Printzipio Gestaltikoetan oinarrituta (berdintasuna, gertutatuna, etab.)



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider

- Oinarrizko ereduak 3 elementu kognitibo dauzka, P,O,X:
 - ▣ **P**: Pertsona (honetan ematen da oreka/desoreka)
 - ▣ **O**: Beste pertsona (hautematen duguna)
 - ▣ **X**: Jarrera objektua (gauza, ekintza, gertaera, animalia...)
- Pentsatu gustukoa duzun pertsona batengan. Zer pasatzen da bere iritzia zure iritziaren kontra badao?
 - Pertsona horrekiko sentimenduak alda ditzazkezu...
 - Zure iritzia gaiari buruz alda dezakezu...

Balance Theory

Key

P = Person (self)

O = Other

X = Attitude Object
(issue, person, etc.)

Unit or Sentiment
Relations

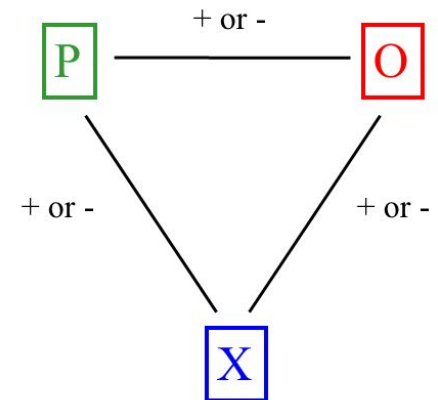
+ sign = Link/Like

- sign = No Link/Dislike

Triads can be:

Balanced = signs
multiply to positive (+)

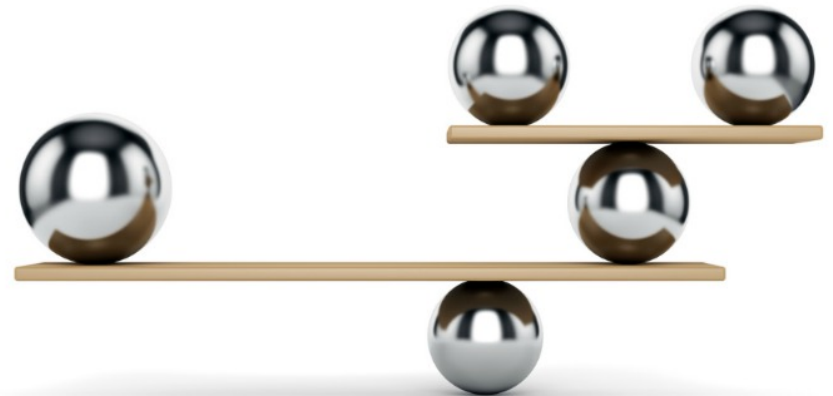
Unbalanced = signs
multiply to negative (-)



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider

- Erlazioak pertsonen eta objetuen artean 2 modukoak dira:
 - ▣ afektuzkoak (atsegina, desatsegina, eta abar)
 - ▣ unitatezkoak (berdintasuna, urruntasuna,....)
- Unitate diadikoak eta triadikoak



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider

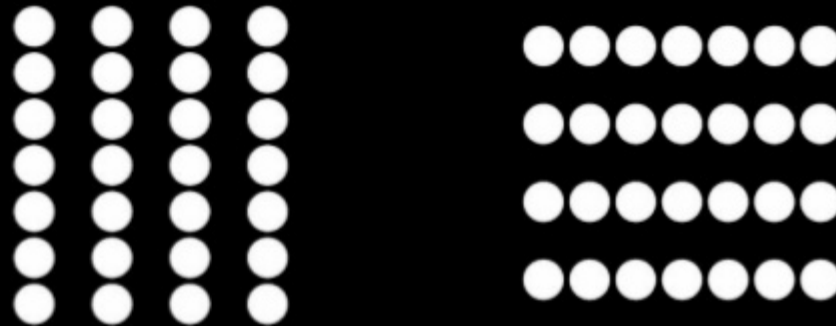
- Egoera **OREKATUA**: “Unitatearen entitate/zati guztiak izaera dinamiko positibo berdinekoak badira (balentzia guztiak positiboak badira, esaterako), edota izaera dinamikoko entitate desberdinak beste guztietatik bereizirik baldin badira, bi negatibo eta bat positiboa, alegia. Beste erlazio guztiak desorekatuak dira”.
- Egoera **Desorekatuak** aldatu daitezke: balentziak aldatuz, reestrukturazio kognitibo bidez edo ekintza bidez.

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider

gestalt

Elements are close together will be perceive as a coherent object



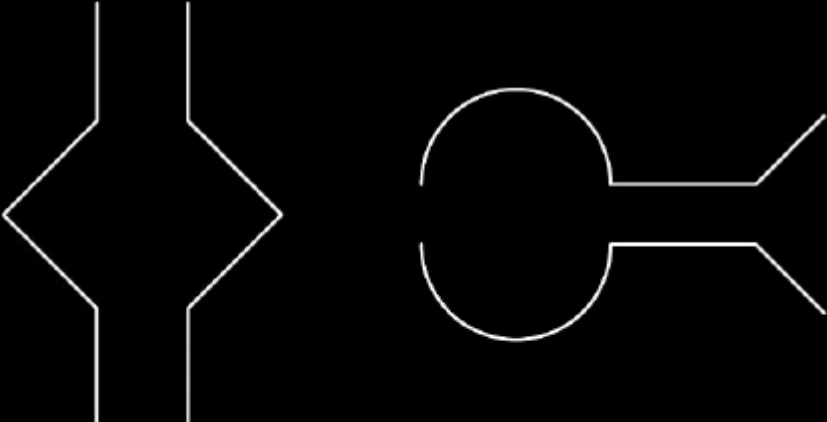
On the left there appears to be four horizontal columns, while on the right, the grouping appears to be rows

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

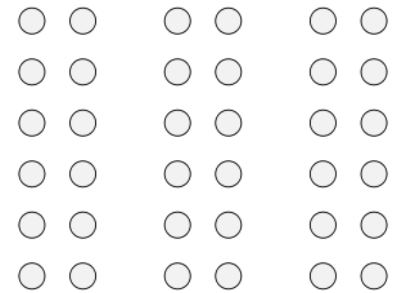
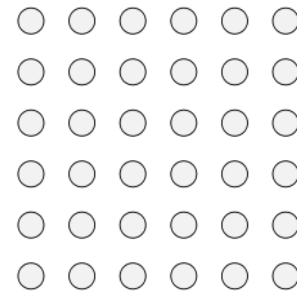
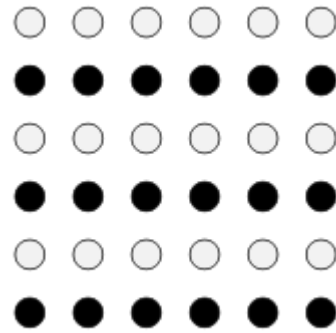
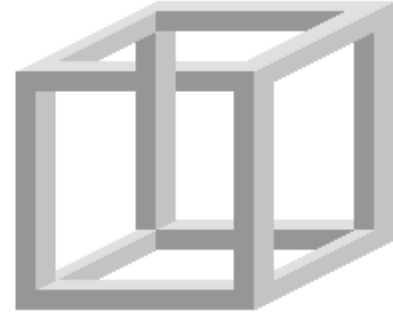
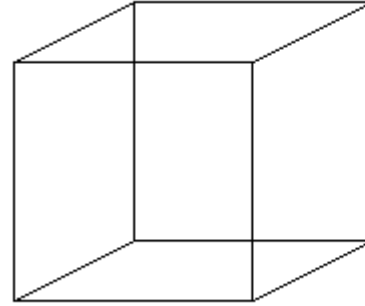
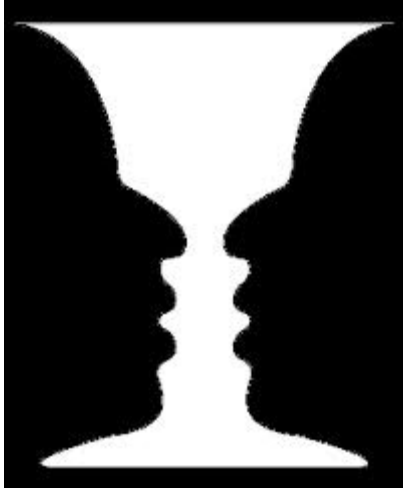
2.1) Oreka Teoria. Heider

gestalt

Regions bound by by symmetrical borders tend to be perceived as coherent figures



Symmetric stimuli are grouped together



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider

Erlazio motak (diada)

- P, X. Pertsona eta Objektua
 - Oreka: unitate edo afektuzko erlazioa balentzia berdinekoa da.
 - Desoreka: unitate edo afektuzko erlazioa balentzia desberdinekoa da.
- P, O. Pertsona eta Beste pertsona.
 - Oreka: erlazioa balentzia berdinekoa denean
 - Desoreka: erlazioa balentzia desberdinekoa denean

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider

Erlazio motak (triada)

- Oreka. P, O, X
 - ▣ Hiru elementuen arteko emaitza positiboa denean
- Desoreka. P, O, X
 - ▣ Hiru elementuen arteko emaitza negatiboa denean

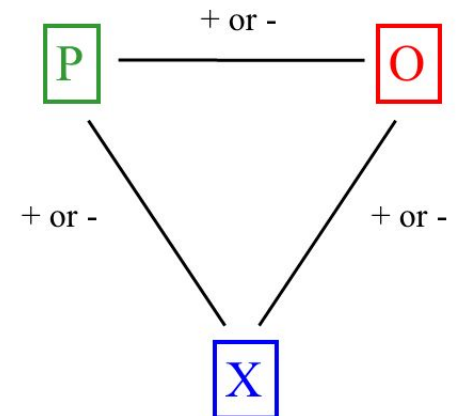
Balance Theory

Key

P = Person (self)
O = Other
X = Attitude Object
(issue, person, etc.)
Unit or Sentiment
Relations
+ sign = Link/Like
- sign = No Link/Dislike

Triads can be:

Balanced = signs multiply to positive (+)
Unbalanced = signs multiply to negative (-)

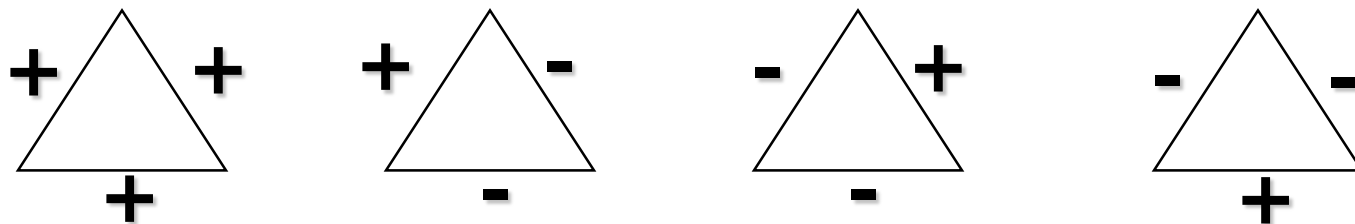


2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

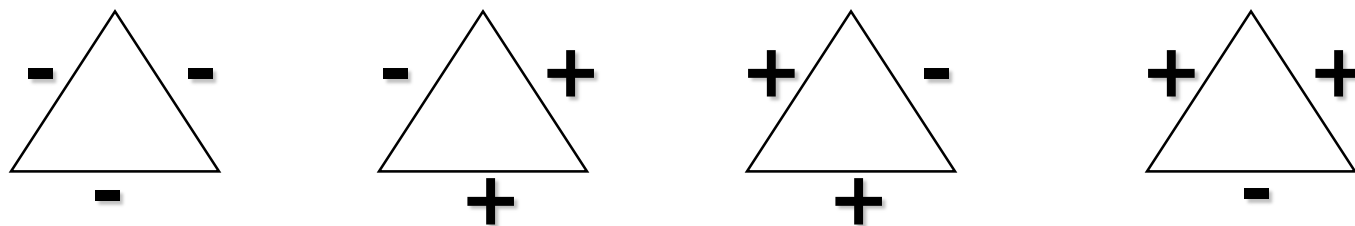
2.1) Oreka Teoria. Heider

- Egoera psikologiko Orekatuak vs Desorekatuak

Egoera psikologiko orekatuak (konsistentziadunak)

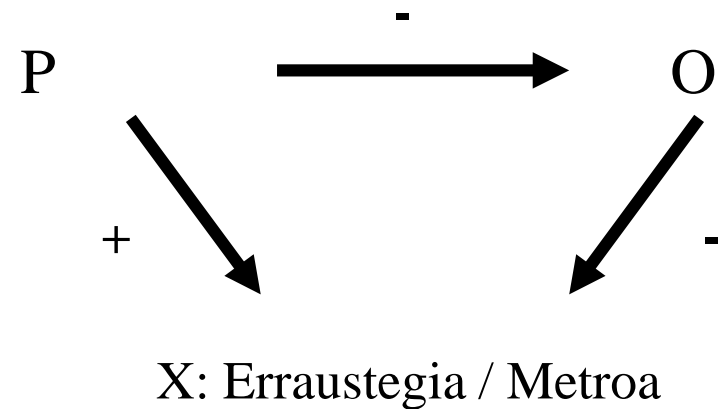
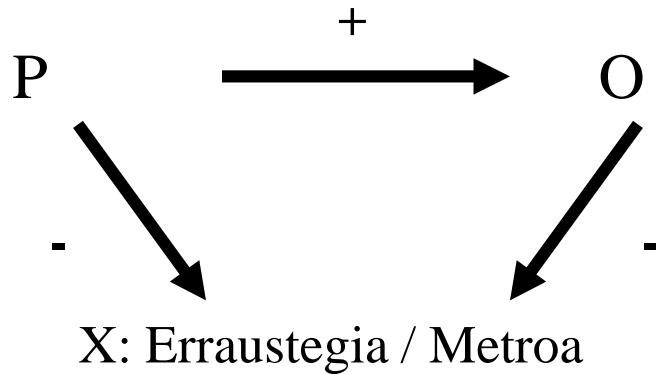
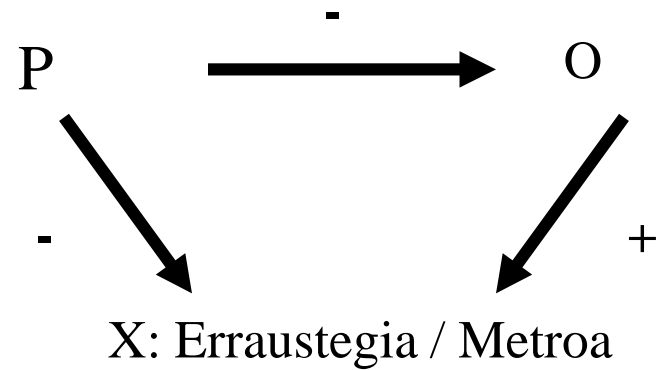
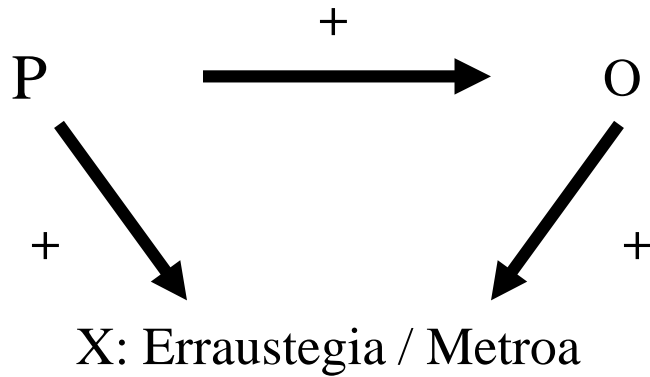


Egoera psikologiko desorekatuak (konsistentzia gabeak)



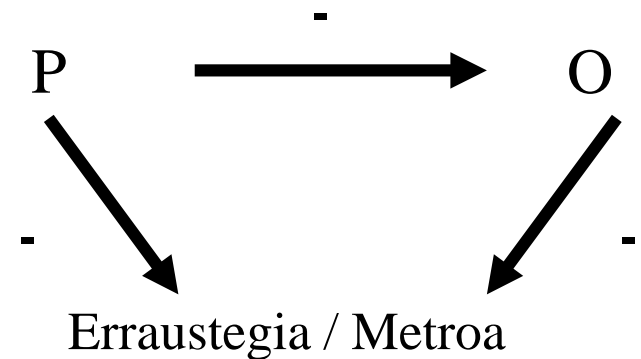
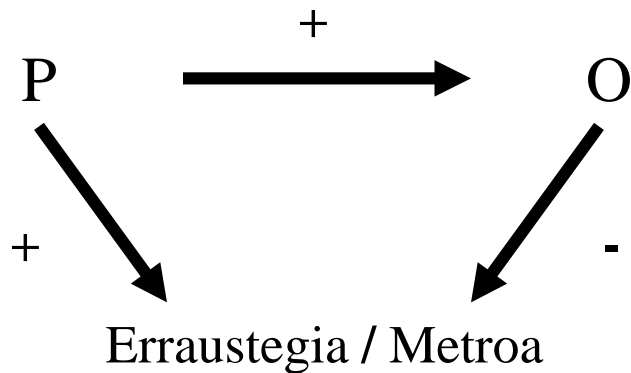
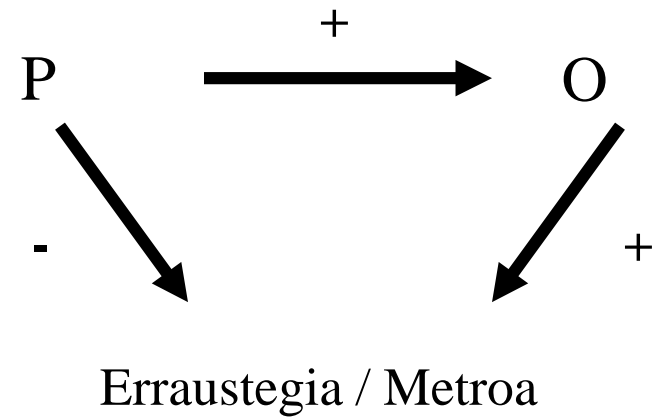
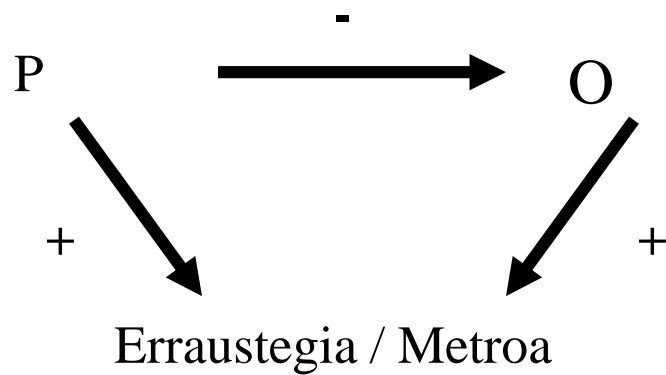
2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider. *Egoera orekatuak*



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

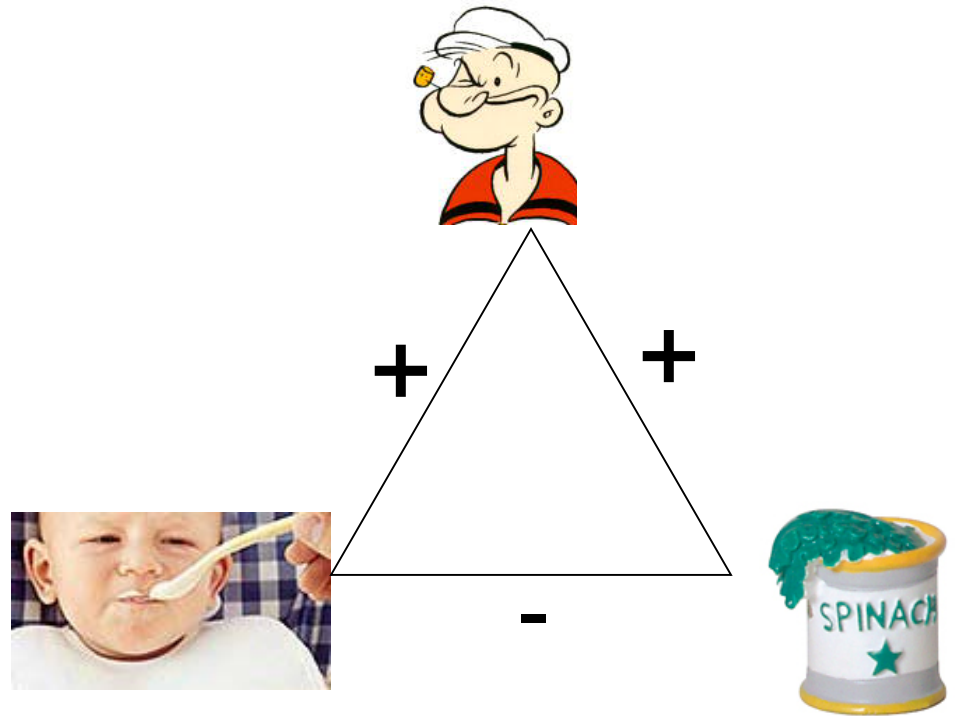
2.1) Oreka Teoria. Heider. *Egoera desorekatuak*



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider

- Umetxoak gogoko du Popoye
- Umetxoak ez du gogoko espinaka jatea
- Popeye positiboki erlazionatzen da espinakekin
- Egoera hau kognitiboki desorekatua da, beraz umetxoa bere elkarlotze edo ideia-asoziazioetako bat aldatzeko motibazio sortu dezake.



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider

- Emakume kontsumitzaile bat kotxe berri bat erosteko asmoarekin
- Gasolinaren prezioekiko jarrera negatiboa dauka
- Toyota Prius kotxea kontsumo gutxiko kotxe bezala iragartzen du publizitateak
- Inpresio positiboa eraiki du kotxe honi buruz



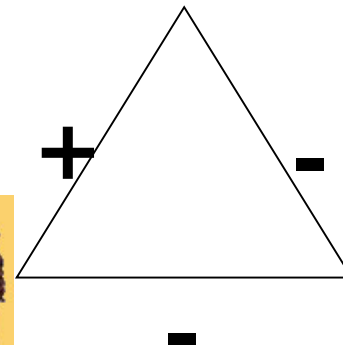
hybrid car



female
consumer



high gas
prices



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.1) Oreka Teoria. Heider



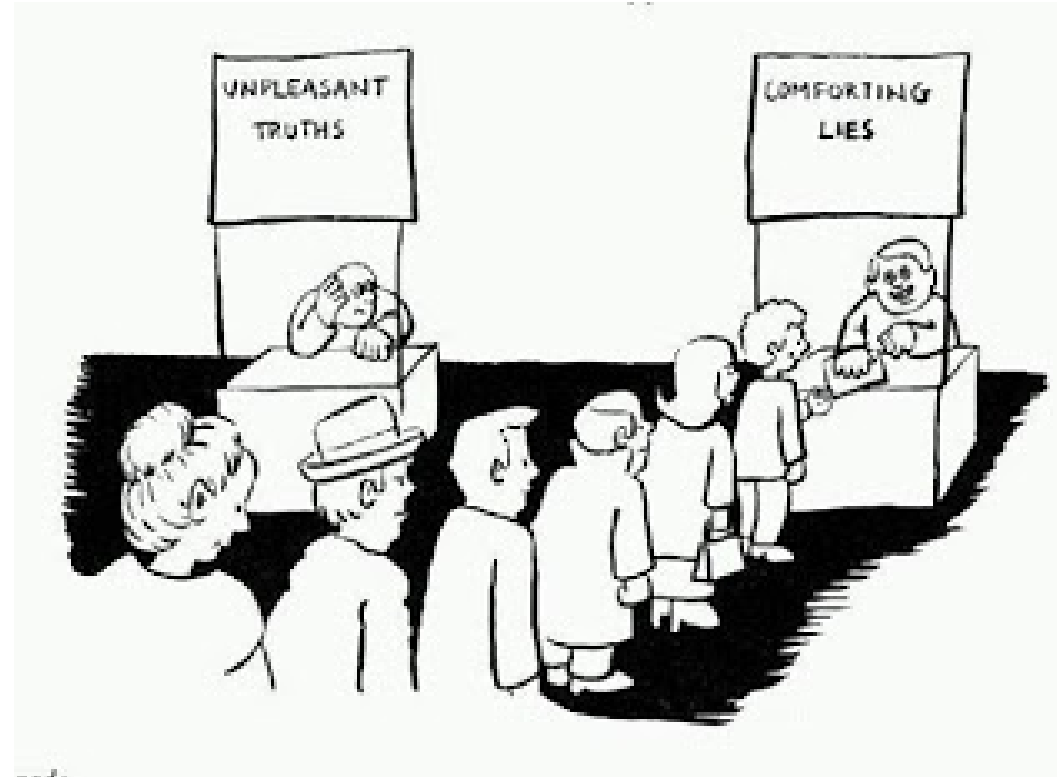
Famatua gogoko baduzu, iragartzen duen produktua ere aukeratuko duzu?



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

- Zer pasatzen da gure pentsamenduak eta portaerak ez dutenean bat egiten?
- Nola konpontzen ditugu gure pentsamendu eta portaeren arteko kontradikzioak?



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

Disonantzia kognitiboa

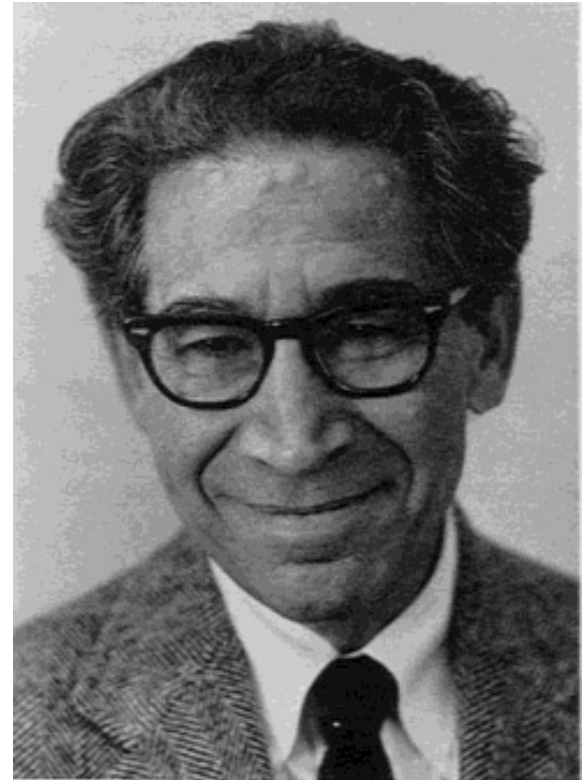


2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

Leon **Festinger**

**Disonantzia
Kognitiboaren
Teoria**



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

Kelmanen teoriari kritika

Oinarrizko printzipioak: Pertsona guztiek dute:

- Pentsatzen eta egiten den arteko **kongruentzian** aritzeko joera.
- Inkongruentzia gertatzen denean **Disonantzia egoera** ematen da.
- Honek tentsio egoera sortzen du eta **oreka** bilatzea / berrezartzea eskatzen du.



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

Disonantzia Teoriaren Funtsezko adierazguneak:

1 Disonantzia kognitiboa egoera **kaltegarria** da (psikologiko eta fisikoki)

2 Pertsonak egoera horiek **ekiditen** dituzte (Ad. Esposizio Selektiboa)

3 Disonantziaren **intentsitatea**: garrantzia x zenbakia

4 **Zer egin** dezakegu?

- Kognizio berriak erantsi
- Kognizio aldatu
- Portaera aldatu

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

Disonantzia Kognitiboaren Teoria

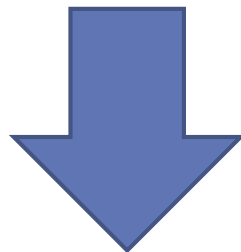
- Jarrerak informaziodun eskema kognitiboak dira eta ondorengoak barnean hartzen ditu:
 - Kognizio Konsonanteak
 - Kognizio Disonanteak
- Disonantziaren Intentsitatea
 - Kognizio disonanteen kantitatea/ (Kognizio konsonante eta disonanteen kantitatea)

2. JARRERAK: aldaketa eta konsistentzia

b) Disonantzia kognitibaren teoria. Festinger

Disonantzia gutxitzeko:

- **Aldatu** kognizioak edo/eta portaerak
- **Gehitu informazio** berria (kognizio konsonantea) disonanteak diren kognizioei aurre egiteko
- **Razionalizazioa**, justifikapena
- **Gutxitu** kognizio disonanteek duten **garrantzia** / **Inkonsistentziei pisua kendu**



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

Adibidez. Badakit erretzea kaltegarria dela. Hala ere, nik erretzen dut.

- Aldatu kognizioak edota portaerak
 - Kognizio disonanteek konbentzitura, erretzeari utzi edo gutxitu
- Gehitu informazio berria (kognizio konsonanteak) disonanteak diren kognizioak baino hobeak direnak
 - Erretzeak errazten du besteekin hitz egitea, erlaxatzea...
- Razionalizatzen, justifikatzen
 - Erretzen baduzu 10 zigarro baino gutxiago ez da kaltegarria
- Kendu garrantzia kognizio disonanteei
 - Badira gauza asko gehiago kaltegarriak direnak osasunarentzat

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

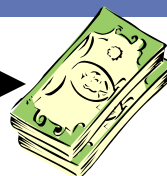
Paradigma esperimentala (Festinger eta Carlsmith, 1954)

- ▣ Talde batek eginkizun bat egiten du. Denei aspergarria iruditzen zaie
- ▣ Heren bat laborategitik ateratzen da
- ▣ Heren bati partehartzaile berri bati gezurra esateko eskatzen zaio, eginkizuna dibertigarria dela esanez. Dolar 1 jasotzen dute horigatik
- ▣ Beste herenari ere berdina egiteko eskatzen zaio, baina saria 20 dolarrekoa da
- ▣ Denbora pasata galdetu zitzaien ea eginkizuna dibertigarria zen. (ea jarrera aldaketa zegoen)
 - ▣ Talderen batek aldatuko du?

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

\$20



Hurrengo pertsonari
esan lana
dibertigarria eta
interesgarria zela

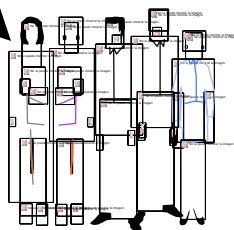
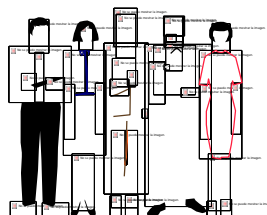
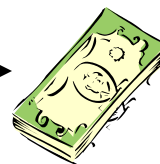


Galdetu:
esperimuntuan ondo
pasatu zuten



Hurrengo pertsonari
esan lana
dibertigarria eta
interesgarria zela

\$1



Lan
aspergarria



**Induced
Compliance Study**
Festinger eta Carlsmith,
1954



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

- **Paradigma esperimentalak** (Festinger eta Carlsmith, 1954)
 - 2. taldeari, 3.ari eta 1 goari galdetu eginkizuna zer moduzkoa iruditzen zitzaien (eginkizunari buruzko jarrera aldaketa neurtzeko - eginkizuna dibertigarria zela esanez adb)
 - 20 dolar jaso zituen taldeak gezurra esateko justifikazioa zeukan - ez zeukan disonantzia kognitiborik - eta eginkizuna aspergarri bezala baloratzen jarraitzen zuten
 - Dolar 1 jaso zuen taldeak disonantzia sentitzen zuten, saria txikiagia zelako gezurra esatea justifikatzeko. Disonantzia gutxitzeko, eginkizunari buruzko jarrera aldatu zuten, eginkizuna dibertigarria zela esanez.

RETINGS OF TASK ENJOYMENT

Carlsmith-en arabera (1957) "Pertsonaren bat bere iritzi pribatuen aurkako zerbait egitera edo esatera induzitzen badugu, subjektu honek egin edo esan duenaz bat etortzeko bere iritziak aldatzeko joera emango da... zenbat eta handiagoa jokabidea emateko erabiliriko prezioa, orduan eta urriago aipaturiko joera" (209-210).

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa

- **Ze egoeretan ematen da disonantzia?**
 - **Igurikamenak edo esperotakoa** betetzen **ez** direnean (Zajonc 1969): abeslari bat idealizatu eta ezagutzean ez da betetzen esperotakoa.
 - Pertsonak **justifikatuak ez** dauden jokabideetan parte-hartzen duenean (Zajonc 1968)
 - **Erabaki eta gero** ematen den disonantzia "Disonantzia post-erabakikorra" (Zajonc 1969) delakotik eratortzen da. Ondokoari dagokio: subjektu batek zenbait erabaki-aukeretatik bat hautatzen du. Hautaketaren ondoren onarturiko aukerak ondorio negatiboak dituela ikusten badu eta, aldiz, eragozirik aukerak ondorio positiboak dituztela, orduan subjektuan disonantzia kognitiboa sortuko
 - **Esfortzuen** justifikazioa. Gehiago apreziatzen ditugu gauzak hauengatik lana egiten dugunean. Zenbat eta esfortzu / sakrifizio gehiago, disonantzia handiagoa (Aronson & Mills 1959)
 - Disonantzia **taldearekin**

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa

□ Noiz daude pertsonak motibatuak inkonsistentzia murrizteko?

Kontuan izateko faktore gakoak:

- Inkonsistentzia bera ez litzateke nahikoa baizik eta norberarentzat edo besteentzat **abertsiboa** izan beharko du.
- Ondorio abertsibo/negatibo hauek ez dira derrigorrez benetan eman behar, aldiz "garrantzitsuena da, subjektuak, **bere ekintzatik eratorriko diren ondorioen pertzepzioa** izan dezan" (Cooper & Fazio 1984), beste hitzetan, **aurreikusiak** baldin badira (Tedeschi & Rosenfeld 1981). A.b. Cooper & Brehm 1971 edo Cooper & Worchel 1970.
- Subjektuak, jarrera aurkako jokabidea burutzeko, hautemaniko **hautespen-askatasuna** izan beharko du (Cooper & Fazio 1985; Brehm 1956). Hau da, pertsonak ikusten duenean portaera egin edo ez egin aukeratzeko libre dela. Festinger eta Carlsmith-ek onartzen zuten, zenbat eta areago subjektuarengan egiten den presioa, orduan eta urriago aldaketarako joera. A.b. Linder et al 1967.
- Azkenik, subjektuak **erantzunkizun pertsonala** onartu beharko du, hots, jarrera aurkako jokabidearen **ondorio abertsiboak auto-egotzi** egin beharko ditu (Cooper & Fazio 1984; Cialdini et al 1981). A.B. Nel et al 1969

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa

Disonantzia Fenomeno motibazionala?

- Festinger-entzat, tentsioa sortarazten duen heinean, Disonantzia motibatzailea da.
- Cooper & Fazio-k (1984) elkarren artean bereizten dituzte, disonantzia-arousala eta disonantzia-motibazioa. Lehenengoa, aktibazio-egoera ez zehatza litzateke.
- Ikerketa: disonantziak **arousal/tentsioa sortzeko izaera duen**. Disonantzia kognitiboa askotan egonezin edo tentsio psikologiko bezala bizitzen da. **Baina disonantziak eragiten al du jarrera aldaketarik?** Lehen ikerketa azalpen motibazionalari euskarri enpirikoa ematen.
 - Aurreko ikerketak – Schachter – erakutsi zuten, jakin gabe, epinefrinaren eraginpean zeuden pertsonak beraien tentsioa haserre edo poztasun bezala izendatu kanpoko estimuluaren arabera. Beste studio bat insomniadunekin – pertsonak beraien gaueko tentsioa pilula bati egozten bazien, errazago loak hartzen zuten (berriz pilulak lasaituko zituela esanez gero, eta lorik ezin hartuta jarraituz gero, tentsioa altuagoa bihurtzen zen).

Zanna, M. P., & Cooper J., Dissonance and the Pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. JPSP, 1974, 29, 703-709

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. *Eranskina*

TABLE 3.1 Behavioral and self-report results of Schachter and Singer's (1962) test of Schachter's two-factor theory of emotion

Euphoria		
Condition	Self-Report Index*	Behavioral Index**
Epinephrine-Informed	0.98	12.72
Epinephrine-Ignorant	1.78	18.28
Epinephrine-Misinformed [Euphoria only]	1.90	22.56
Saline-Injection	1.61	16.00
Anger		
Condition	Self-Report index*	Behavioral index**
Epinephrine-Informed	1.91	-0.18
Epinephrine-Ignorant	1.39	+2.28
Saline-Injection	1.63	+0.79

*The self-report index was derived by subtracting each subject's rating of how irritated, angry, or annoyed he felt (on a 5-point scale: 0—"I don't feel at all irritated or angry," 4—"I feel extremely irritated and angry") from how good or happy he felt (0—"I don't feel at all happy or good," 4—"I feel extremely happy and good").

**The behavioral index represents the extent to which subjects either joined in the stooge's activity in each condition or ignored or simply watched the stooge's activity. Higher numbers indicate high levels of emotion, lower numbers indicate the absence of emotion.

Source: After Schachter and Singer, 1962, Tables 2, 3 and 5.

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa

Zanna, M. P., & Cooper J.,
Dissonance and the Pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. JPSP, 1974, 29, 703-709

- ❑ **Teorikoki, planteamendu honek jarrera aldaketakin funtzionatu beharko luke.** Disonantzia kognitiboko egoeratan dauden pertsonak, beraien tentsioa beste faktore bati egozten badiote (pilula - plazeboa) beraien jarrera aldatzeko aukerak gutxituko lirateke, beraien tentsioa pilula bati egozten ez dioten pertsonak ez bezala.
- ❑ **Prozedura:** Subjektuei eskatu zitzaien, euren aurretiko iritzien aurkako artikulua irakur/ idatzi zezaten (campusean diskurtso libreari buruz), bi egoerak manipulaturaz:
 - ❑ Hautespen posibilitate altua eta baxua (Disonantzia altua eta baxua) –hau da, nahi duzuna idatzi edo / esandakoa idatzi-, pilula bana esperimentu hasieran eman zitzaielarik.
 - ❑ Taldeko heren bati esan zitzaien pilula honek tentsio-sintomak sortaraziko lituzkela; beste heren bati erlaxazioa; eta azkenari ondorioz ez lukeela sortaraziko. Jarrera aurkako saioaren ondoren, subjektuei jarrerak neurtu zitzaizkien.

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa

Zanna, M. P.,
& Cooper J.,
Dissonance
and the Pill:
An attribution
approach to
studying the
arousal
properties of
dissonance.
JPSP, 1974,
29, 703-709

Artikulu idatzita, jarrera-kuestionario bat bete zuten, campuseko diskurtso libreari buruz eta beraien sentipenei buruz.

Emaizak

- Pilulak tentsioa gehituko zietelako mezua jaso zuten pertsonak, tentsio gehiago zeukatela esan zuten. Aldiz erlaxatuko zituela esandako pertsonak, lasaiago sentitu ziren (kontrol taldearekin alderatuta)
- Interesgarria: hautespen maila altuko kontrol taldeak tentsio gehiago sentitu zuen, “tentsiodun” edo “lasaitasun” efektua egiten zuen pilula hartutakoekin alderatuta (disonantziaren teoriak esaten digunarekin bateginez). Tentsioa ezin diote pilulari egotzi.

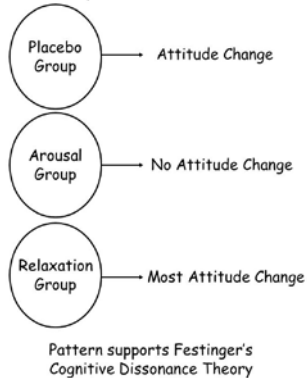
2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa

Zanna, M. P., & Cooper J., Dissonance and the Pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. JPSP, 1974, 29, 703-709

Emaitza orokorrak esperotakoak izan ziren:

Pill Study: Zanna & Cooper (1974)

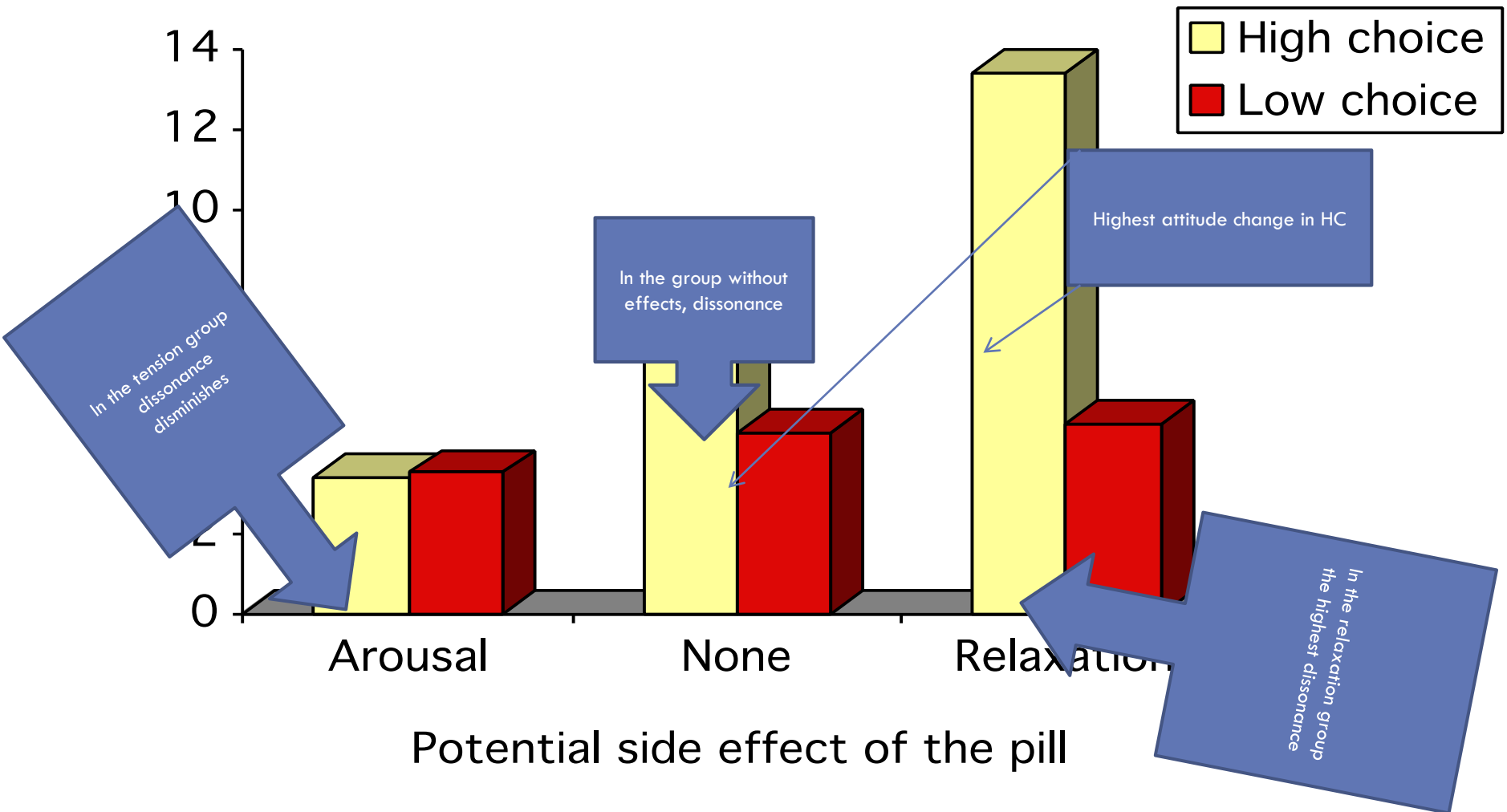


- Kontrol taldean, hautespen-maila altukoek jarrera aldaketa handiagoa (ados diskurtso librea ekiditearekin) hautespen-maila baxuagokoek baino. Ezin zioten egotzi beraien jokabidea artikulua idazteari.
- Tentsio taldean: pertsonak beraien tentsioa pilulari egozten zioten eta ez artikuluari, beraz disonantzia efektua emanda ere, ez zen jarrera aldaketarik ematen (diskurtso askatasuna kentzearekin adostasun baxua).
- Lasaitasun – erlaxazio taldean: disonantzia kognitibo altuagoa (tentsio gehiago sentitu zuen erlaxazioa baino) eta jarrera aldaketa diskurtso – askatasunaren kontra handiagoa kontrol taldearekin alderatuta.

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. *Eranskina*

Opinions towards banning speakers on campus



2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa

AUTOKONTZEPTUA ETA DISONANTZIA: ARONSON-EN IKERLANA

- a) Disonantzia eta inkongruentzia Self-aren oinarrizko elementuak
- b) Ondorio abertsiboak ez dira behar (gezurra esan, norberaren iritzien aurka publikoki esan,...) zeren honelako ondorioak norberarentzat ni moralaren kontra doaz.
- c) **Hipokresiaren paradigma** (Stone, Aronson et al 1994)

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Hipokresiaren paradigma

Nola eragin dezakegu disonantzia kognitiboa jokabide pro-sozialak sustatzeko?

- Hipokresiaren paradigmaman:
 - ▣ Pertsona batek jokabide pro-social espezifiko baten alde egiten du
 - ▣ Defendatzen duen jokabide hori aurreko esperientzietan bete ez dituen egoerak gogora ekarri – bere inkonsistentzia nabarmenduz
- Orduan, disonantzia kognitiboa gutxitzeko, pertsonak motibazioa dauka bere jokabidea aldatzeko. Disonantziak beraz, norbere-pertsuazioa eragin dezake.

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Hipokresiaren paradigma

- 1 Pausua. Nabarmendu iraganaldian egindako jokabideak, defendatzen den jokabidearen kontrakoak direnak
 - Deskribatu gertuko iraganaldian defendatutako jokabide pro-sozialak bete ez dituzun egoerak (konszientzia altua - high mindfulness)
- 2 Pausua. Defendatu aukeratutako jokabide pro-soziala
 - Sortu diskurtso motz bat jokabide pro-sozial espezifikoa defendatzen. Diskurtsoa publikoki eta altuan irakurriko da.



Disonantzia kognitiboa

Jokabide aldaketa – konsistentzia berreskuratzeko

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Hipokresiaren paradigma

Adibidea. Baldintzak:

- 1) Konpromezua (bideoa egin besteentzat sexu segurua erabil dezaten)
- 2) Inkonszientzia (preserbatiboa erabili ez duten egoerak gogoratu eta gogorarazi euren inkontzistentzia;
- 3) Hipokresia (aurreko egoera biak)
- 4) Informazioa (informazio eman Hiesa aurreikusteko).

■ Emaitzak: Kondoia erabiltzeko portaera intentzioa

- 1) Konpromezua % 30;
- 2) Inkonszientzia % 50;
- 3) Hipokresia % 83;
- 4) Informazioa % 44.

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Hipokresiaren paradigma

Experiment (Aronson, Fried & Stone, 1991). *Eranskina*

	High mindfulness	Low mindfulness
Preach	<p>Describe situations in the recent past where they didn't use a condom</p> <p>Produce a short speech – before a TV camera advocating the use of condoms</p>	<p>Passed directly to the next step</p> <p>Produce a short speech –before a TV camera advocating the use of condoms</p>
No preach	<p>Describe situations in the recent past where they didn't use a condom</p> <p>They produced a short message advocating the use of condoms and read it in silence</p>	<p>Passed directly to the next step</p> <p>They produced a short message advocating the use of condoms and read it in silence</p>

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Hipokresiaren paradigma

Experiment (Aronson, Fried & Stone, 1991). Eranskina

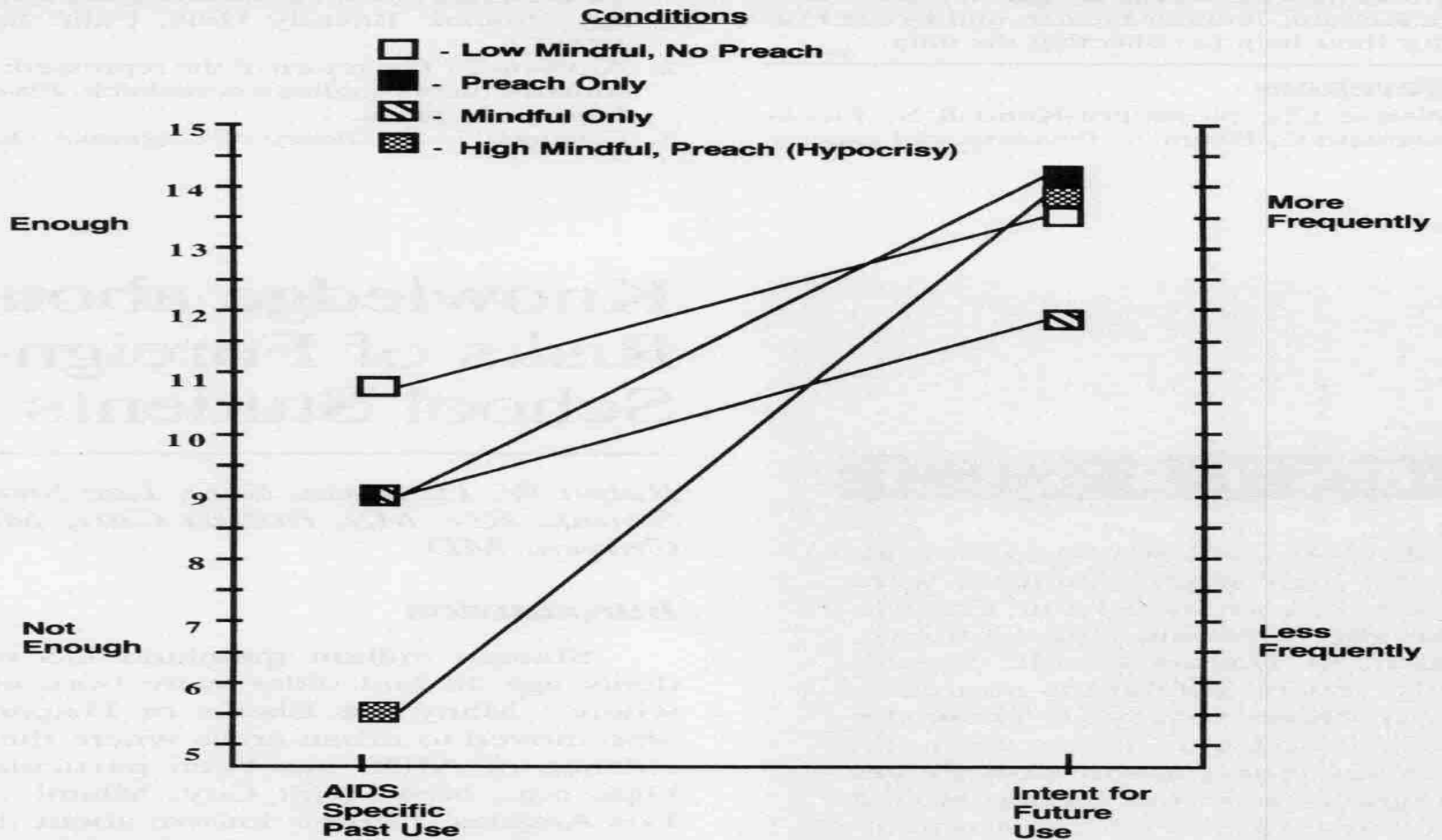


FIGURE 1—Mean responses to questions about past and future use of condoms.

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Hipokresiaren paradigma

- GIB (VIH) nola transmititzen den jakitea ez da nahiko motibazio arrisku-praktiketarik babesteko
- Pertsonak iraganaldiko arrisku handiko praktikekin konsziente egitea + PUBLIKOKI jokabide prosoziala defendatzearekin lotu behar dira jokabide aldaketa motibatzen

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Hipokresiaren paradigma

□ Dinamika:

- Deskribatu sustatu nahi duzun jokabidea (berziklapena, razismoaren – sexismoaren – bullying-aren aurkako jokabideak, etab). Azaldu aukeratutako jokabidearen garrantzia.
- Nola lortuko dituzun konzientzia altu bat (mindfulness) eta konpromiso egoera bat
- Deskribatu lortu nahiko zenituzkeen emaitzak. Nola jakingo duzu jokabidea aldatu dela? Nola neurtuko zenuke?

2) Jarrerak: Aldaketa eta Konsistentzia

2.2) Disonantzia Kognitiboa. Festinger.

Desberdintasun kulturalak

- Kontradikzioak selfaren zati bat direla ulertzen denean (Indian) ez da ematen disonantzia
- Kultura indibidualistetan ohikoagoa da
- Horrela, badirudi erantzun ikasia dela, ez da unibertsala
 - Pepitone & Triandis-ek (1987) baieztatzen dute, kognizioen arteko disonantziaren izaera abertsiboa, eta disonantzia hori urritzeko joera, fenomeno biak, elementu kulturaletaz bitartekaturik daudela. Pepitone eta Triandis-ek (1987), Hindu-kultura barnean aurkitu zuten kontradikzioa self-aren barneko ezaugarria dela, eta disonantziaren fenomeno ez da agertzen.

5. Atala. Gizarte Psikologia. Jarrerak, Jarrera Aldaketak eta Egozpena

1) **Jarrerak**

1.1) Zer da Jarrera

1.2) Jarreraren egitura eta osagaiak

1.3) Jarreraren funtzioak

1.4) Jarrerak eta Jokabideak

2) **Jarrerak: aldaketa eta konsistentzia**

2.1) Balantze / Oreka teoria (Heider)

2.2) Disonantzia kognitiboa (Festinger)

3) **Egozpena** – *oharra eskema aurrerago*