



EXPLORABLE
Think Outside The Box

Publicado en *Explorable.com* (<https://explorable.com>)

[Inicio](#) > Experimento de disonancia cognitiva

Experimento de disonancia cognitiva

Explorable.com 16.5K visitas

El Experimento de Disonancia Cognitiva se basa en la teoría de la disonancia cognitiva, propuesta por Leon Festinger en 1957. Establece que las personas tienen muchos conocimientos diferentes sobre su mundo, por ejemplo, sobre su entorno y sus personalidades.

En una situación en donde chocan algunos de estos conocimientos, se produce un estado inestable de tensión, llamado disonancia cognitiva.

En la misma teoría, Festinger sugiere que cada persona tiene impulsos innatos para mantener todos sus conocimientos en un estado de armonía y evitar un estado de tensión o disonancia. Si una persona atraviesa un estado de disonancia, el malestar provocado por el conflicto cognitivo conduce a una alteración en uno de los conocimientos involucrados para reducir el conflicto y volver nuevamente a un estado de armonía.

EXPLORABLE
Quiz Time!

Quiz: Psychology 101 Part 2

Quiz: Psychology 101 Part 2

Quiz: Flags in Europe

[See all quizzes →](#)

El experimento clásico de Leon Festinger

La decepción [1] es el concepto básico del experimento realizado por Leon Festinger en 1959. Tenía la esperanza de exponer la disonancia cognitiva en un experimento que fue hábilmente disfrazado como un experimento de desempeño.

Inicialmente, se les dijo a los sujetos que iban a participar en un experimento de dos horas.

Se les informó que el objetivo del experimento era observar la relación entre las expectativas y la experiencia real de una tarea. Sin más preámbulos, se le presentó al sujeto la primera tarea, que consistió en colocar 12 carretes en una bandeja, luego vaciarla, llenarla de nuevo y así sucesivamente.

El sujeto lo hizo durante treinta minutos. Luego, el experimentador se acercó al sujeto y le pidió que girara las 48 clavijas un cuarto de vuelta en sentido de las manecillas del reloj, luego otro cuarto y así sucesivamente. Aburridísimo, el sujeto debió terminar la tarea. Se les aconsejó a los sujetos que trabajaran en ambos experimentos a su propio ritmo. Mientras el sujeto hacía las tareas, el experimentador actuaba como si registrara el progreso del sujeto y le tomara el ritmo.

Después de terminar las dos tareas, se conversó con los sujetos.

El experimentador le dijo al sujeto que el experimento contenía dos grupos separados. En el grupo del sujeto, a los sujetos se les dio instrucciones para realizar las tareas y se les dijo muy poco sobre el experimento. Sin embargo, el otro grupo recibió mucha más información sobre el experimento. Los sujetos en el otro grupo también fueron instruidos por un estudiante que fue contratado y que también completó la tarea para que tuvieran expectativas precisas sobre el experimento.

Hasta este punto del experimento, todas las condiciones del tratamiento fueron idénticas. La divergencia se produjo después de este punto, en donde las condiciones se dividieron en Control [2], Un dólar y Veinte dólares.

El siguiente paso del experimentador es la mayor decepción. Después de conversar con el sujeto, él actuó como si estuviera muy nervioso y ésta fue la primera vez que lo hizo.

Luego, él les dijo a los sujetos que el otro grupo necesitaba a alguien que les brinde los antecedentes del experimento. Por alguna razón, el estudiante que contrataron los experimentadores no estaba disponible ese día. Se le dijo al sujeto que recibiría Un dólar o Veinte dólares si hacía lo que se le pedía. Después de aceptar, se le dio al sujeto un papel que contenía los puntos más importantes que debía comunicar a los siguientes sujetos de los otros grupos. Las notas incluyeron: Fue muy agradable, muy emocionante, me divertí mucho. Lo disfruté. Fue muy interesante. Fue realmente fascinante.

Después de esto, todas las condiciones del tratamiento volverían a ser las mismas.

Después de informar a los sujetos en el otro grupo, se entrevistó al sujeto para conocer sus pensamientos sobre el experimento. Las preguntas incluyeron:

1. ¿Fueron las tareas interesantes y agradables? Califica cómo te sentiste acerca de ellas en una escala de -5 a +5, donde -5 significa que fueron muy aburridas, +5 significa que fueron muy interesante y agradables y cero significa que fueron neutras.
2. ¿El experimento te brindó la oportunidad de aprender acerca de tu propia capacidad para realizar estas tareas? Califica lo que sientes al respecto en una escala de 0 a 10, donde 0 significa que no aprendiste nada y 10 significa que aprendiste mucho.

3. ¿Crees que los resultados del experimento pueden tener valor científico? Califica tu opinión sobre este asunto en una escala de 0 a 10, donde 0 significa que los resultados no tienen valor o importancia científica y 10 que tienen un gran valor e importancia.
4. ¿Tendrías algún deseo de participar en otro experimento similar? Califica tu deseo de participar en otro experimento similar en una escala de -5 a +5, donde -5 significa que definitivamente no te gustaría participar, +5 significa que sin duda te gustaría participar y 0 significa que no sientes nada en especial.

Resultados del Experimento

Preguntas de la entrevista	Control	Un dólar	Veinte dólares
Las tareas fueron divertidas	-0,45	1,35	-0,05
Cuánto aprendiste	3,08	2,80	3,15
Importancia científica	5,60	6,45	5,18
Participarías en experimento similar	-0,62	1,20	-0,25

El dato más importante es el de la primera fila, si las tareas fueron divertidas, ya que estamos viendo la disonancia cognitiva [3]. Dado que las tareas fueron intencionalmente monótonas y aburridas, el grupo de control tuvo un promedio de -0,45. Por otro lado, el grupo de Un dólar mostró una puntuación significativamente más alta de +1,35. La disonancia resultante en los sujetos se redujo de alguna manera al persuadirse a sí mismas de que las tareas fueron realmente interesantes. Si comparamos este resultado con los resultados del grupo de Veinte dólares, vemos una puntuación significativamente más baja del grupo de Veinte dólares, con -0,05.

Conclusiones

A partir de los resultados, se obtuvieron dos conclusiones.

En primer lugar, si una persona es inducida a hacer o decir algo contrario a su opinión personal, habrá una tendencia a cambiar de opinión con el fin de que haya correspondencia con lo que dijo o hizo.

En segundo lugar, cuanto más presión se utilice para cambiar la opinión personal, más allá del mínimo necesario para cambiarla, el débil mostrará la tendencia antes mencionada. Esto es evidente en los resultados del grupo de Veinte dólares, en donde los experimentadores obtuvieron una puntuación más baja porque utilizaron una gran cantidad de presión en comparación con los de Un dólar, que necesitaron una presión mínima para cambiar de opinión.

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

Enlaces

[1] <https://explorable.com/deception-and-research>

[2] <https://explorable.com/es/grupo-de-control-cientifico>

[3] http://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_dissonance