



# RCS

**Depósito legal ppi 201502ZU4662**

Esta publicación científica en formato digital es continuidad de la revista impresa  
Depósito Legal: pp 197402ZU789  
ISSN: 1315-9518

Universidad del Zulia. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales  
Vol. XXVI. **Número 4, 2020**

# Revista de Ciencias Sociales



Esta publicación científica en formato digital es continuidad de la revista impresa  
Depósito Legal: pp 197402ZU789  
ISSN: 1315-9518



Revista de Ciencias Sociales

Revista de Ciencias Sociales (RCS). FCES - LUZ  
Vol. XXVI, No. 4, 2020, pp. 15-22

• ISSN: 1315-9518 • ISSN-E: 2477-9431

Como citar APA: Misuraca, R., y Ceresia, F. (2020). Psychological Reactance as an explanation of Italians' resistance to observe the safety measures during COVID-19 outbreak. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(4), 36-51.

# Psychological Reactance as an explanation of Italians' resistance to observe the safety measures during COVID-19 outbreak


Misuraca, Raffaella\*  
Ceresia, Francesco\*\*


## Introduction

After the World Health Organization (WHO) declared the coronavirus disease 2019 (COVID-19) a pandemic (March 11<sup>th</sup>-2020), precise recommendations about ways to prevent and to contain the infection have been indicated. More specifically, a review commissioned by WHO showed that quarantine combined with other public health measures, such as hand washing, face covering, and social distancing, help prevent incidence and mortality during the COVID-19 pandemic (Nussbaumer-Streit et al., 2020). However, many people in Italy refused to obey the above recommendations.

This irrational behavior has been observed especially among young, who even after the closure of schools and colleges, continued to host house parties, meet with friends at parks without social distancing, travel, and so on. Not only young people, but also many adults manifested a low willingness to cooperate in order to prevent and contain the spread of the coronavirus, refusing for example to wear a mask at the grocery store or to practice social-distancing. The illogical behavior of Italians during the COVID-19 pandemic can be explained through a well-known psychological mechanism, named psychological reactance.

---

\* Assistant Professor in Work and Organizational Psychology at Department of Political Science and International Relations, University of Palermo, 90134 Palermo, Italy. E-mail: [raffaella.misuraca@unipa.it](mailto:raffaella.misuraca@unipa.it)  ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0008-944X>

\*\* Assistant Professor in Work and Organizational Psychology at Department of Political Science and International Relations, University of Palermo, 90134 Palermo, Italy. E-mail: [francesco.ceresia@unipa.it](mailto:francesco.ceresia@unipa.it)  ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2236-5268>

## **1. Psychological Reactance**

Psychological reactance can be defined as the unpleasant feeling that humans have when they perceive that someone or something is threatening their behavioral freedom. As a response, they tend to go in an opposite direction, in the attempt to re-establish their freedom (Brehm, 1966; Steindl, et al., 2015). An example of reactance can be observed among underage drinkers who deliberately choose to break the alcohol consumption laws as a reaction to the authority who restricted their liberty (Allen, Sprenkel, & Vitale, 1994). Another example is when adolescents smoke in order to regain their freedom of action that was taken away BY their parents (Miller, et al., 2006).

Psychological reactance was investigated by many researchers, in various domains, and with different populations. A pioneer study by Brehm and Sensenig (1966) tested psychological reactance in a game that required cooperation. A participant, who was actually a confederate of the researchers, was instructed to pass a note to another participant. In a condition, this note suggested a preference among a list of possible course of actions. In another condition, the note imposed a particular course of action. It was observed that about 70% of participants accepted to do what was suggested, whereas only about the 40% accepted to do what was imposed.

Another study, conducted with children, further confirmed psychological reactance. In particular, Allen and Allen (1974) tested the attractiveness of forbidden objects among children. In the first phase of this study, children were asked to rank five toys, from the most favorite to the least favorite. Then, the

experimenters allowed the children to play with all the available toys except with the one that was rated as intermediate in attractiveness, which was put to the side. After a few minutes, children were asked to rank again the five toys, feeling free to either change their previous ranking or leave it the same. It was observed that, in the new ranking, children ranked the forbidden toy more attractive, showing thus reactance.

Given the above findings about the typical reaction of humans to freedom restrictions, it is easy to understand that many irrational behaviors of Italians during the COVID-19 pandemic resulted from the same psychological mechanism of reactance. The numerous imposition coming from authorities, politicians, scientists and public health experts to wear masks, wash hands frequently, reduce trips to the grocery store, avoid meeting with friends and family members, cancel events, keep distance from others, and stay-at-home in general, created a motivation to push back these orders and regain the liberty taken away. As a consequence, people not only ignored instructions about the infection prevention and control measures but suddenly started to crave activities that they were not very interested in before the pandemic.

Interestingly, indeed, it was observed that certain activities that were not, before the pandemic, considered very exciting, suddenly became an unobtainable object and, thus also highly desirable. For example, people who did not have the habit to run, became extremely interested in running, people who were not fascinated in going to the beach or for a walk, suddenly became frustrated because they could not do that during the lockdown. In other words, people started to desire to do the exact opposite of what it was advised.

Like in Dostoevsky's mind game, where his brother could not stop thinking about a white bear simply because he was told not to think of a white bear (see also, Wegner, et al., 1987), Italians placed in front of a series of limitations, started to think more often of (and desire to engage in) those activities that were restricted, no matter how important they were before the pandemic.

## 2. Solutions to increase people's motivation towards the recommended health measures

Many researchers have shown that psychological reactance can be attenuated or even eliminated through the use of certain techniques. One of these techniques is "reverse psychology", consisting in requesting a person to do something in order to obtain the opposite behavior. An example could be to ask a child not to eat any vegetables in order to persuade him/her to actually eat them. Reverse psychology was used for the first time by psychiatrist Milton Erikson to make his patients more susceptible towards hypnosis. He indeed, found out that telling people to fight against the hypnosis as hard as possible made them actually easier to hypnotize. In the pandemic, opposite communications might lead people to react against and do what is proper.

Another technique to reduce reactance is the adoption of a communication style without orders and threats. Previous research has indeed demonstrated that compliance increases when the message does not control nor reduce personal freedom. Compliance, also, increases when solid and clear information on how to prevent a risk

(e.g., the spread of infection) is provided. Instead, abstract and ambiguous messages generate a low level of attention and can lead people to perceive the source of the messages not credible (Miller, et al., 2006). During the current pandemic, clear messages, framed as suggestions rather than orders, accompanied with a rationale (e.g., save other lives), and provided by credible sources (for example, celebrities rather than politicians), might help people to act based more on rationality and less on reactance.

## Bibliographic references

- Allen, V. L. & Allen, P. S. (1974). On the attractiveness of forbidden objects. *Developmental Psychology, 10*, 871-873.
- Allen, D. N., Sprenkel, D., & Vitale, P. A. (1994). Reactance theory and alcohol consumption laws: further confirmation among collegiate alcohol consumers. *Journal of Studies on Alcohol, 55*, 34-40.
- Brehm, J. W. (1966). *A Theory of Psychological Reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, J. W. & Sensenig, J. (1966). Social influence as a function of attempted and implied usurpation of choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 703-707.
- Miller, C., Burgoon, M., Grandpre, J. R., Alvaro, E. M. (2006). Identifying principal risk factors for the initiation of adolescent smoking behaviors: the significance of psychological reactance. *Health Communication, 19*, 241-252.
- Nussbaumer-Streit, B., Mayr, V, Dobrescu, A. I., Chapman, A., Persad, W., Klerings, I., Wagner, G., Siebert, U., Christof, C., Zachariah, C., & Gartlehner,

- G. (2020). Quarantine alone or in combination with other public health measures to control COVID-19: a rapid review. *The Crochrane Database of Systematic Reviews*, Apr 8; 4(4): CD013574.
- Steindl, C., Jonas, E., Sittenthaler, S., Traut-Mattausch, E., & Greenberg, J. (2015). Understanding psychological reactance. *Zeitschrift für Psychologie*, 223, 205-214.
- Wegner, D. M., Schneider, D. J., Carter, S. R., & White, T. L. (1987). Paradoxical effects of thought suppression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 5–13.

# Reactancia psicológica como explicación de la resistencia de los italianos a observar las medidas de seguridad durante el brote de COVID-19

Misuraca, Raffaella\*  
Ceresia, Francesco\*\*

## Introducción

Luego de que la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró la enfermedad por coronavirus 2019 (COVID-19) como pandemia (11 de marzo de 2020), se han indicado recomendaciones precisas sobre las formas de prevenir y contener la infección. Más específicamente, una revisión comandada por la OMS mostró que la cuarentena combinada con otras medidas de salud pública, como lavarse las manos, cubrirse la cara y el distanciamiento social, ayudan a prevenir la incidencia y la mortalidad durante la pandemia de COVID-19 (Nussbaumer-Streit et al., 2020). Sin embargo, muchas personas en Italia se negaron a obedecer las recomendaciones anteriores.

Este comportamiento irracional se ha observado especialmente entre los jóvenes, quienes incluso después del cierre de escuelas y colegios, continuaron organizando fiestas en casas,

reuniéndose con amigos en parques sin distanciamiento social, viajes, entre otros. No solo los jóvenes, sino también muchos adultos manifestaron una baja disposición a cooperar para prevenir y contener la propagación del coronavirus, negándose por ejemplo a llevar una máscara en la tienda de abarrotes o practicar el distanciamiento social. El comportamiento ilógico de los italianos durante la pandemia de COVID-19 se puede explicar a través de un conocido mecanismo psicológico, llamado reactancia psicológica.

## 1. Reactancia psicológica

La reactancia psicológica se puede definir como la sensación desagradable que tienen los humanos cuando perciben que alguien o algo está amenazando su libertad de comportamiento. Como respuesta, tienden a ir en una dirección opuesta, en el intento de restablecer su

libertad (Brehm, 1966; Steindl, et al., 2015). Se puede observar un ejemplo de reactancia entre los bebedores menores de edad que eligen deliberadamente violar las leyes de consumo de alcohol como reacción a la autoridad que restringió su libertad (Allen, Sprenkel y Vitale, 1994). Otro ejemplo es cuando los adolescentes fuman para recuperar la libertad de acción que les fue arrebatada por sus padres (Miller, et al., 2006).

La reactancia psicológica fue investigada por muchos investigadores, en varios dominios y con diferentes poblaciones. Un estudio pionero de Brehm y Sensenig (1966) probó la reactancia psicológica en un juego que requería cooperación. A un participante, que en realidad era un cómplice de los investigadores, se le pidió que pasara una nota a otro participante. En una condición, esta nota sugirió una preferencia entre una lista de posibles cursos de acción. En otra condición, la nota imponía un curso de acción particular. Se observó que alrededor del 70% de los participantes aceptaron hacer lo que se sugirió, mientras que solo alrededor del 40% aceptó hacer lo que se les impuso.

Otro estudio, realizado con niños, confirmó aún más la reactancia psicológica. En particular, Allen y Allen (1974) probaron el atractivo de los objetos prohibidos entre los niños. En la primera fase de este estudio, se pidió a los niños que clasificaran cinco juguetes, desde el más favorito hasta el menos favorito. Luego, los experimentadores permitieron que los niños jugaran con todos los juguetes disponibles, excepto con el que estaba clasificado como intermedio en atractivo, que se dejó a un lado. Después de unos minutos, se pidió a los niños que volvieran a clasificar los cinco juguetes, sintiéndose libres de cambiar su clasificación anterior

o dejarlo igual. Se observó que, en el nuevo ranking, los niños calificaron el juguete prohibido como más atractivo, mostrando así reactancia.

Dados los hallazgos anteriores sobre la reacción típica de los humanos a las restricciones de libertad, es fácil comprender que muchos comportamientos irracionales de los italianos durante la pandemia de COVID-19 fueron el resultado del mismo mecanismo psicológico de reactancia. La numerosa imposición de autoridades, políticos, científicos y expertos en salud pública de usar máscaras, lavarse las manos con frecuencia, reducir los viajes al supermercado, evitar reunirse con amigos y familiares, cancelar eventos, mantenerse alejados de los demás y permanecer en hogar en general, creó una motivación para hacer retroceder estas órdenes y recuperar la libertad que se les quitó. Como consecuencia, las personas no solo ignoraron las instrucciones sobre las medidas de prevención y control de infecciones, sino que de repente comenzaron a desear actividades en las que no estaban muy interesadas antes de la pandemia.

De hecho, es interesante observar que ciertas actividades que antes de la pandemia no se consideraban muy emocionantes, de repente se convirtieron en un objeto inalcanzable y, por lo tanto, también muy deseables. Por ejemplo, las personas que no tenían el hábito de correr, se volvieron extremadamente interesadas en correr, las personas que no estaban fascinadas con ir a la playa o pasear, de repente se sintieron frustradas porque no pudieron hacer eso durante el encierro. En otras palabras, las personas comenzaron a desear hacer exactamente lo contrario de lo que se les recomendaba. Como en el juego mental de Dostoievski, donde su

hermano no podía dejar de pensar en un oso blanco simplemente porque le dijeron que no pensara en un oso blanco (Wegner, et al., 1987), los italianos colocados frente a una serie de limitaciones, comenzaron a pensar con más frecuencia (y a desear participar) en aquellas actividades que estaban restringidas, sin importar cuán importantes fueran antes de la pandemia.

## 2. Soluciones para aumentar la motivación de las personas hacia las medidas de salud recomendadas

Muchos investigadores han demostrado que la reactividad psicológica puede atenuarse o incluso eliminarse mediante el uso de determinadas técnicas. Una de estas técnicas es la “psicología inversa”, que consiste en pedirle a una persona que haga algo para obtener el comportamiento contrario. Un ejemplo podría ser pedirle a un niño que no coma vegetales para persuadirlo de que realmente los coma. La psicología inversa fue utilizada por primera vez por el psiquiatra Milton Erikson para hacer que sus pacientes fueran más susceptibles a la hipnosis. De hecho, descubrió que decirle a la gente que luchara contra la hipnosis lo más fuerte posible los hacía realmente más fáciles de hipnotizar. En la pandemia, las comunicaciones opuestas pueden llevar a las personas a reaccionar en contra y hacer lo que es correcto.

Otra técnica para reducir la reactividad es la adopción de un estilo de comunicación sin órdenes ni amenazas. De hecho, investigaciones anteriores han demostrado que el cumplimiento aumenta cuando el mensaje no controla ni reduce la libertad personal. El cumplimiento también aumenta cuando se proporciona información sólida y clara sobre cómo

prevenir un riesgo (por ejemplo, la propagación de una infección). En cambio, los mensajes abstractos y ambiguos generan un bajo nivel de atención y pueden llevar a las personas a percibir la fuente de los mensajes no creíble (Miller, et al., 2006). Durante la pandemia actual, los mensajes claros, enmarcados como sugerencias en lugar de órdenes, acompañados de una razón fundamental (por ejemplo, salvar otras vidas) y proporcionados por fuentes creíbles (por ejemplo, celebridades en lugar de políticos), podrían ayudar a las personas a actuar basándose más en racionalidad y menos en reactividad.

## Referencias Bibliográficas

- Allen, V. L., & Allen, P. S. (1974). On the attractiveness of forbidden objects. *Developmental Psychology*, 10, 871-873.
- Allen, D. N., Sprenkel, D., & Vitale, P. A. (1994). Reactance theory and alcohol consumption laws: further confirmation among collegiate alcohol consumers. *Journal of Studies on Alcohol*, 55, 34-40.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. Academic Press.
- Brehm, J. W., & Sensenig, J. (1966). Social influence as a function of attempted and implied usurpation of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 703-707.
- Miller, C., Burgoon, M., Grandpre, J. R., & Alvaro, E. M. (2006). Identifying principal risk factors for the initiation of adolescent smoking behaviors: the significance of psychological reactance. *Health Communication*, 19,



241-252.

Nussbaumer-Streit, B., Mayr, V., Dobrescu, A. I., Chapman, A., Persad, W., Klerings, I., Wagner, G., Siebert, U., Christof, C., Zachariah, C., & Gartlehner, G. (2020). Quarantine alone or in combination with other public health measures to control COVID-19: a rapid review. *The Cochrane Database of Systematic Reviews*, Apr 8; 4(4): CD013574.

Steindl, C., Jonas, E., Sittenthaler, S., Traut-Mattausch, E., & Greenberg, J. (2015). Understanding psychological reactance. *Zeitschrift für Psychologie*, 223, 205-214.

Wegner, D. M., Schneider, D. J., Carter, S. R., & White, T. L. (1987). Paradoxical effects of thought suppression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 5-13.