

PSICOLOGÍA SOCIAL

LA DISONANCIA COGNITIVA

LA DISONANCIA COGNITIVA

0. Introducción.
1. Las primeras investigaciones de Festinger sobre coherencia: El caso de los elegidos del planeta Clarion.
2. La necesidad de coherencia: Las propuestas de Heider, de Osgood y de Festinger.
3. La teoría de la disonancia cognitiva de Festinger.
 - 3.1. Creencias consonantes o disonantes.
 - 3.2. La magnitud de la disonancia.
 - 3.3. La reducción de la disonancia.
 - 3.4. La complacencia inducida.
4. Racionalizar la conducta.
 - 4.1. Justificación postdecisional.
 - 4.2. Justificación del esfuerzo.
5. Revisiones y reformulaciones de la teoría de la disonancia.
 - 5.1. La teoría de la autopercepción de Bem.
 - 5.2. Las investigaciones de Aronson sobre autoconcepto y disonancia.
 - 5.3. Cooper y Fazio: El *new look* de la teoría de la disonancia.
 - 5.4. La teoría radical de la disonancia de Beauvois y Joule.

INTRODUCCIÓN

- Estamos acostumbrados a que exista coherencia entre lo que una persona sabe, cree o siente y lo que realmente hace. La suposición de que las actitudes y la conducta son congruentes resulta bastante intuitiva. Parece lógico que las actitudes de una persona guíen su manera de actuar.
- Por otro lado, la convención social considera que ser incoherente denota poca fiabilidad y madurez. De hecho, cuando se califica a alguien de incoherente, es probable que éste se sienta molesto por ello. La convención social suele penalizar la incoherencia.



INTRODUCCIÓN

- Pero ¿qué ocurre cuando una persona mantiene comportamientos contradictorios con su manera de pensar?
- A veces, nos sorprende cómo una persona cambia su discurso en poco tiempo. Y puede que no se deba a profundas reflexiones sobre el objeto actitudinal, sino a la necesidad de encontrar coherencia.
- Por ejemplo, alguien que se inclina por determinada ideología política entabla una relación de pareja con otra persona que piensa de manera contraria y, como consecuencia, uno de los dos empieza a desplazarse hacia los posicionamientos de su pareja.



INTRODUCCIÓN

- La investigación psicosocial ha explicado cómo las personas podemos vernos motivadas a cambiar nuestra forma de pensar para que ésta no contradiga lo que hacemos o hemos hecho. Es decir, en esta ocasión, la actitud será resultado de la conducta, dado lo incómodo que resulta percibirse como incoherente.
- Siempre será posible encontrar razones para justificar lo que hacemos, hasta el punto de que llegamos a autoconvencernos a partir de ese proceso de racionalización. Buscamos **equilibrio**, con uno mismo y con los demás.



LAS PRIMERAS INVESTIGACIONES DE FESTINGER SOBRE COHERENCIA: EL CASO DE LOS ELEGIDOS DEL PLANETA CLARION

- **El 21 de diciembre de 1954 estaba previsto el fin del mundo, según el vaticinio de Marian Keech, líder de una pequeña secta ubicada en los Estados Unidos, que recibió esta información de unos seres procedentes del planeta Clarion.**
- **En el día previsto, una gran inundación acabaría con el mundo, pero los miembros del grupo de Keech serían salvados por una flota de platillos volantes que los rescataría y los trasladaría a ese planeta.**

LAS PRIMERAS INVESTIGACIONES DE FESTINGER SOBRE COHERENCIA: EL CASO DE LOS ELEGIDOS DEL PLANETA CLARION

- Durante el día 20 de diciembre los adeptos se dedicaron a preparar el viaje, siguiendo las precisas instrucciones que llegaban desde Clarion a través de Keech.
- Pero en la madrugada del 21, la líder del grupo transmitió un mensaje recibido desde Clarion: Dios se había apiadado del mundo gracias a la enorme fe del pequeño grupo de elegidos y, por ello, se suspendía la inundación global.

LAS PRIMERAS INVESTIGACIONES DE FESTINGER SOBRE COHERENCIA: EL CASO DE LOS ELEGIDOS DEL PLANETA CLARION

- Algunos adeptos se sintieron engañados y abandonaron el grupo. Pero la mayoría permaneció fiel a sus creencias y aceptó con buena disposición la explicación recibida.**
- Entre los miembros de la secta, había tres infiltrados: Leon Festinger, Stanley Schachter y Henry Riecken, investigadores psicosociales que querían estudiar cómo reaccionarían los miembros del grupo después de que fallara el vaticinio.**

LAS PRIMERAS INVESTIGACIONES DE FESTINGER SOBRE COHERENCIA: EL CASO DE LOS ELEGIDOS DEL PLANETA CLARION

- El grupo, que hasta entonces no había hecho mucho proselitismo, incrementó esta conducta de manera muy significativa: intentaron captar nuevos adeptos, transmitir sus ideas a los periódicos,...
- El equipo de Festinger concluyó que una forma de justificar su comportamiento y los sacrificios y compromisos que públicamente habían realizado, era reafirmarse en sus creencias y tratar de convencer a los demás de que estaban en la verdad. Estaba operando la necesidad de coherencia.

**LA NECESIDAD DE COHERENCIA:
LAS PROPUESTAS DE HEIDER, DE OSGOOD Y DE FESTINGER**

Fritz Heider, en su teoría del equilibrio, se interesa por la coherencia entre las actitudes y las relaciones que una persona mantiene.

El equilibrio ocurrirá cuando dos personas sienten simpatía mutua y mantienen actitudes similares hacia cuestiones relevantes.

Si se está en desacuerdo con alguien a quien se aprecia, se producirá un estado adverso que inducirá a cambiar la propia actitud, a intentar cambiar la actitud del otro o a cambiar la actitud hacia el otro.

**LA NECESIDAD DE COHERENCIA:
LAS PROPUESTAS DE HEIDER, DE OSGOOD Y DE FESTINGER**

La teoría de la congruencia de Charles Osgood postula que las personas tratan de ver el mundo como algo ordenado y congruente, y ajustan sus puntos de vista para conservar dicha congruencia.

Si se mantiene una actitud positiva hacia algo relevante y alguien que era valorado positivamente manifiesta una posición contraria, se producirá incongruencia.

La magnitud de la incongruencia predecirá la dimensión del cambio actitudinal propio o del cambio en la valoración hacia el otro.

**LA NECESIDAD DE COHERENCIA:
LAS PROPUESTAS DE HEIDER, DE OSGOOD Y DE FESTINGER**

La teoría de la disonancia de Leon Festinger amplía la explicación sobre la incoherencia e incluye la que se produce en cualquier situación en que una persona actúa de manera contradictoria con sus actitudes.

En muchas ocasiones las personas actúan de manera distinta a lo que realmente piensan. Esta teoría trata de predecir los cambios que ocurrirán en las actitudes de una persona cuando no existe una configuración coherente en el conocimiento que tiene sobre sí misma, su conducta o su entorno.

**LA NECESIDAD DE COHERENCIA:
LAS PROPUESTAS DE HEIDER, DE OSGOOD Y DE FESTINGER**

Según Festinger, la disonancia implica falta de compatibilidad o de proporción entre la manera de sentir, de pensar y/o de actuar de una persona.

Tal incompatibilidad o desproporción podría reducirse mediante distintas estrategias.

Por ejemplo: “sé que fumar perjudica y me gusta mucho fumar”.

Opción 1: cambiar la conducta (dejar de fumar).

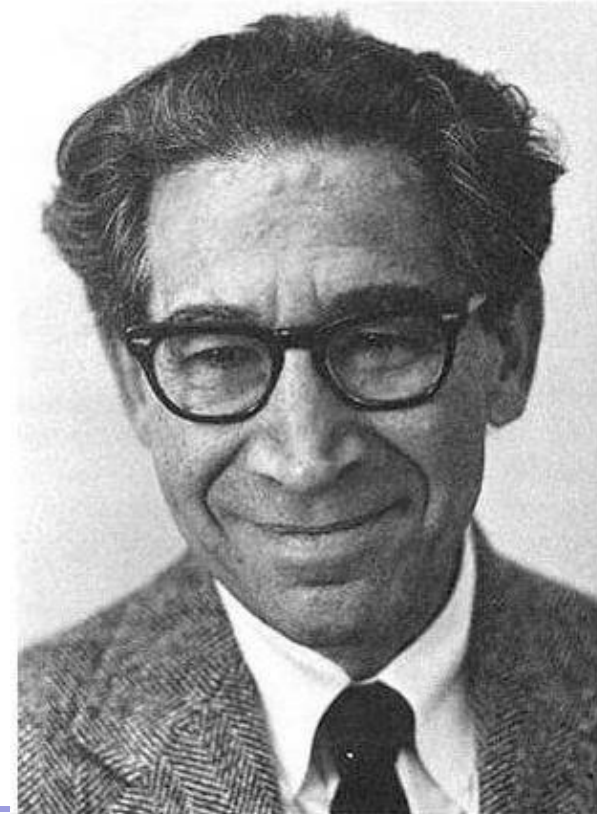
Opción 2: cambiar la actitud (pensar que fumar no es tan malo).

La primera opción refleja que la conducta es el resultado de la actitud (lo que sería “esperable” y “racional”), pero no siempre será factible. En el segundo caso, la actitud es el resultado de la conducta, es decir, uno acaba pensando como actúa, para encontrar coherencia.

LA TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNITIVA DE FESTINGER

Festinger da cuenta de la tensión que percibe una persona al mantener, al mismo tiempo, dos actitudes que entran en conflicto o un comportamiento que está en conflicto con sus actitudes.

La misma existencia de disonancia motivará hacia su reducción, mediante la puesta en marcha de distintas estrategias.



LA TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNITIVA DE FESTINGER

La existencia de cogniciones no coherentes entre sí produce en la persona un estado psicológico de incoherencia, que resulta incomodo y que intentará paliar buscando el modo de hacerlas más coherentes.

Los conceptos básicos de esta teoría son cuatro:

Creencias consonantes o disonantes.

La magnitud de la disonancia.

La reducción de la disonancia.

La complacencia inducida.

Creencias consonantes o disonantes

- Festinger llama “cogniciones” al conocimiento que una persona tiene sobre sus sentimientos, su conducta o su entorno. Son creencias, pues la persona las entiende como reales.
- Dos cogniciones son “irrelevantes” si no tienen que ver entre sí. Por ejemplo, el conocimiento de que fumar perjudica es irrelevante para el conocimiento de que es útil saber idiomas.
- Por su parte, las cogniciones “relevantes” pueden ser:
 - Consonantes. Al considerarlas aisladamente, de una se deriva la otra (“sé que fumar perjudica y no fumo”).
 - Disonantes. Los elementos de conocimiento no concuerdan (“sé que fumar perjudica y fumo”).

Creencias consonantes o disonantes

- **La disonancia puede surgir por múltiples causas:**
 - **Inconsistencia lógica entre creencias contradictorias** (“sé que fumar perjudica y sé que soy fumador”).
 - **Inadecuación de la propia conducta a las convenciones sociales** (actuar de modo distinto a lo que la convención social considera “normal”).
 - **Actuación contradictoria con actitudes previas** (uno actúa de modo distinto a su manera de pensar).
 - **Actuación contradictoria con actuaciones previas** (uno actúa de modo distinto a lo que solía hacer antes).

Creencias consonantes o disonantes

- **La disonancia puede surgir por múltiples causas:**
 - **Actuación contradictoria con opiniones expresadas (uno hace cosas contradictorias con lo que dice).**
 - **Actuación en contra de una actitud concreta que está incluida en una actitud más general (“soy ecologista y no reciclo los residuos”).**
 - **Relaciones con personas que mantienen actitudes contrarias a la propia en aspectos relevantes (“mi pareja tiene ideas completamente contrarias a las mías”).**

Magnitud de la disonancia

- La magnitud de la disonancia es el grado de tensión psicológica asociado a la disonancia.
- Esta magnitud depende de dos factores:
 - La proporción de cogniciones disonantes en relación a las cogniciones consonantes.
 - La importancia de cada una de estas cogniciones para la persona.

$$D = C_d / (C_d + C_c)$$

D es la magnitud de la disonancia (“razón de disonancia”).

C_d es el número e importancia de las cogniciones disonantes con la conducta en cuestión.

C_c es el número e importancia de las cogniciones consonantes con la conducta en cuestión.

Magnitud de la disonancia

$$D = C_d / (C_d + C_c)$$

Aplicando esta razón de disonancia, se deduce que:

Si se mantiene constante C_c , la disonancia será mayor al aumentar C_d .

Si se mantiene constante C_d , la disonancia será menor al aumentar C_c .

Reducción de la disonancia

- Según esta teoría, la disonancia, igual que sucede con el hambre o con la frustración, tiene un componente de activación fisiológica que produce sensaciones adversas.
- La disonancia cognitiva motiva al cambio para buscar la coherencia y reducir tales sensaciones.
- Para Festinger, la disonancia tiene un valor motivacional.
- La teoría de la disonancia se encuadra dentro de la orientación guesaltista, más interesada por las motivaciones que orientan la conducta que por la mecánica de los procesos cognitivos.

Reducción de la disonancia

La disonancia podrá reducirse de diferentes formas:

- **Cambiando uno de los elementos disonantes.**
Cambiando la conducta (*no fumar*) o cambiando las actitudes (*“fumar no es tan malo”*).
- **Cambiando la importancia otorgada a los elementos,** de forma que se considere que son más importantes las creencias que apoyan la conducta elegida (*“fumar me provoca placer” vs. “fumar daña mi salud”*: *“disfrutar de la vida es más importante que la salud”*).
- **Buscando y añadiendo nuevas cogniciones que sean consonantes con la conducta elegida** (*“tal persona con 65 años fuma y está muy sano”*; *“si prohíben el tabaco es por intereses políticos”*).

Reducción de la disonancia

- La elección de una forma u otra dependerá de cuál sea más factible y eficaz.
- Cuando hay disonancia entre actitudes y conducta suele modificarse el elemento actitudinal. El cambio actitudinal será más probable:
 - Cuando la conducta disonante es ya inevitable.
 - Cuando la conducta consonante es muy difícil de llevar a cabo para la persona.
 - Cuando la conducta disonante es muy satisfactoria (salvo porque provoca disonancia).
 - Cuando la conducta consonante supone grandes costes.
 - Cuando la conducta disonante no está bajo el control de la persona.

La complacencia inducida

- La complacencia inducida se refiere a situaciones en que una persona se halla obligada a realizar comportamientos que contradicen sus actitudes, creencias o valores.**
- Puede ocurrir que esa persona acabe modificando parte de su manera de pensar, para hacerla coherente con la conducta ya realizada.**
- Diversas situaciones de la vida cotidiana reflejan este tipo de comportamiento: por ejemplo, en el ámbito laboral o en relaciones informales, en que se espera obtener algún tipo de gratificación, pese al carácter contraactitudinal de la conducta inducida por otro.**

La complacencia inducida

- Las investigaciones de Festinger comprobaron que cuando alguien es obligado a realizar una conducta contraria a sus creencias, experimentará más disonancia cuanto menor sea la recompensa obtenida por realizarlo: ante una recompensa pequeña estará más motivado a modificar sus actitudes para encontrar consonancia con la conducta forzada, pero ante una recompensa elevada poseerá una justificación suficiente para no cambiar sus ideas.
- Quien no reciba una buena recompensa no dispondrá de justificación y será más probable que se vea obligado a cambiar sus creencias para hallar acuerdo con su conducta y eliminar la tensión de la disonancia.

La complacencia inducida

- Sin embargo, en investigaciones más recientes, como las de Linda Simon y Jeff Greenberg, se comprueba que si la actitud de partida es firme y el sujeto se da cuenta de su importancia para él, el cambio actitudinal es difícil, utilizándose, en situaciones contraactitudinales, la opción de trivializar de la conducta como mecanismo para reducir disonancia, pero con poca probabilidad de que haya cambio de actitudes.

RACIONALIZAR LA CONDUCTA

- En la vida cotidiana las personas pueden realizar cierta clase de conductas que actúan como generadoras de las actitudes hacia el objeto implicado en ellas.
- En este efecto “causal” de la conducta a la actitud juega un papel central la racionalización de la conducta.
- Determinadas estrategias servirán para explicar esa conducta ante uno mismo y ante los demás, llegando a alguna forma de justificación que proteja la autoestima:
JUSTIFICACIÓN
POSTDECISIONAL
JUSTIFICACIÓN DEL
ESFUERZO

Justificación postdecisional

Tomar una decisión entre alternativas igualmente atractivas tiende a generar algún grado de conflicto interno.

Una vez tomada la decisión, el conflicto (si ha existido) deja paso a la disonancia: después de la decisión todavía persisten las valoraciones positivas sobre la opción rechazada.

¿Cómo puede resolverse este tipo peculiar de disonancia?

Incrementando la actitud positiva hacia la alternativa elegida y devaluando la rechazada.

Justificación del esfuerzo

Cuando algo se consigue con gran inversión de energía, tiempo o recursos se valorará más.

Mientras se realiza el esfuerzo, la renuncia a otras gratificaciones crea disonancia.

Una vez culminada la actividad, la disonancia no se reduciría si se devaluaran las consecuencias de tal acción esforzada.

Además, también produciría disonancia cualquier creencia que pusiera en cuestión el valor de la conducta esforzada o sus consecuencias. Ante ello, se pondría en marcha la motivación para buscar creencias que confirmen el valor de esa conducta.

REVISIONES Y REFORMULACIONES DE LA TEORÍA DE LA DISONANCIA

Las aportaciones de Festinger han ejercido gran influencia en la historia de la psicología social. Otros investigadores han propuesto explicaciones alternativas o complementarias. Se intenta delimitar qué condiciones producen cambio de actitudes tras una conducta.

- /- La teoría de la autopercepción de Bem.
- /- Las investigaciones de Aronson sobre autoconcepto y disonancia.
- /- Cooper y Fazio: el *new look* de la teoría de la disonancia.
- /- La teoría radical de la disonancia de Beauvois y Joule.

La teoría de la autopercepción de Bem

Daryl Bem propone que aquellas actitudes que se forman como consecuencia de la propia acción lo hacen a través de dos factores:

- La autoobservación que un individuo hace de su comportamiento.
- El establecimiento de atribuciones causales al comportamiento para explicar los sentimientos posteriores a la acción.

No considera necesario apelar a los procesos motivacionales reductores de la disonancia para dar cuenta del cambio actitudinal.

La teoría de la autopercepción de Bem

La teoría de Bem y la de Festinger explican, realmente, los mismos resultados: las actitudes cambian para ajustarse a las acciones. No obstante, el mecanismo explicativo difiere.

El auge y dominio de las teorías cognitivistas en psicología social a partir de los años sesenta provoca que las explicaciones basadas en atribuciones causales (el observador cotidiano sacando conclusiones sobre la realidad) fueran más tomadas en cuenta que las basadas en motivaciones.

Las investigaciones de Aronson sobre autoconcepto y disonancia

Según la propuesta de Elliot Aronson, la disonancia se producirá en la medida en que la persona tenga un buen concepto de sí misma, en relación al comportamiento en cuestión.

En la mayoría de los casos, la disonancia ocurre después de realizar algún comportamiento bien “poco inteligente” o bien inmoral. Cuanto más comprometido quede el autoconcepto del individuo tras la acción, más probable será la disonancia.

Las investigaciones de Aronson sobre autoconcepto y disonancia

Un individuo que mantiene una idea desfavorable de sí mismo, experimentará menor disonancia, puesto que su autoconcepto no quedará comprometido.

El cambio de actitudes, por tanto, es una manera de proteger el yo.

El cambio actitudinal será más probable:
Cuanto más implicado esté el autoconcepto en la conducta contraactitudinal.

Cuanto menos justificaciones externas se encuentren para explicar tal conducta.

Cooper y Fazio: el *new look* de la teoría de la disonancia

Se aplica tal denominación a las puntualizaciones que Joel Cooper y Russell Fazio realizaron sobre esta teoría.

Estos autores hacen una revisión de los estudios experimentales sobre disonancia llevados a cabo desde los primeros trabajos del grupo de Festinger hasta mitad de los años ochenta (casi 30 años).

Cooper y Fazio: el *new look* de la teoría de la disonancia

La principal conclusión de la revisión es que han de cumplirse dos condiciones para que, tras una conducta contraactitudinal, se experimente disonancia:

- Que la persona sea consciente de que su conducta contraactitudinal le traerá consecuencias aversivas o no deseadas (es decir, que experimente tensión psicológica).
- Que la persona se considere a sí misma responsable de la acción contraactitudinal y no pueda atribuirla a una coacción externa.

La teoría radical de la disonancia de Beauvois y Joule

Jean-Léon Beauvois y Robert Joule efectúan una interpretación fiel de la teoría original de Festinger, basándose en “la aplicación del sentido común a la disonancia”.

Niegan que la disonancia requiera resultados aversivos de las acciones, amenazas al autoconcepto o responsabilidad sobre los efectos de la conducta.

La teoría radical de la disonancia de Beauvois y Joule

Introducen el concepto de “cognición generadora”. Ésta es una cognición sobre el comportamiento contraactitudinal, que sirve para determinar qué cogniciones serán disonantes, consonantes o irrelevantes entre sí.

Por ejemplo, darse cuenta de que se ha expresado una opinión contraria a lo que realmente se piensa sería una cognición generadora.

La teoría radical de la disonancia de Beauvois y Joule

Se oponen, igualmente, a considerar que el proceso que origina la reducción de la disonancia sea cognitivo y no motivacional: la persona trata de racionalizar su comportamiento, es decir, de justificarlo, no trata de buscar la explicación causal.

La teoría radical de la disonancia de Beauvois y Joule

Beauvois y Joule utilizan la teoría de la disonancia para explicar las ideologías. Las ideologías son adoptadas como mecanismos de racionalización de la conducta: no es tanto que la gente se comporte según la ideología que posea, sino que son las conductas efectivamente realizadas las que llevan a una ideología consonante con tales conductas.

La teoría radical de la disonancia de Beauvois y Joule

Por ejemplo, una persona no actúa de una manera determinada porque crea en cierta ideología o filosofía,

sino que

dado que ésta es la manera de actuar que conoce y aplica, sus actitudes acaban siendo favorables a esa ideología.