

## LA DISSONANZA COGNITIVA

Come valutare la realtà e il mio posto in essa?

Quando si programma l'acquisto di un'auto di un certo tipo e di un dato colore, camminando per la strada, si vedono quasi esclusivamente auto di quel tipo e di quel colore, quasi a volerci confermare che la nostra decisione è approvata e confortata da scelte simili alla nostra, anche se operata da altre persone.

Inoltre, acquistata l'auto, si tende a leggere molta più pubblicità riguardante la macchina acquistata al posto delle altre, ma soprattutto si tende ad evitare di leggere la pubblicità di auto prese originariamente in considerazione, ma che al momento sono state scartate.

Un esempio, che ci illustra ulteriormente il processo cognitivo che si mette in atto quando la decisione deve ancora essere presa, è il seguente: Immaginiamo una persona che deve scegliere fra andare ad un concerto e accettare l'invito a cena di un amico, alternative per lui ugualmente attraenti. Immaginiamo poi che accetti l'invito a cena, perdendo così la possibilità di sentire il concerto. Ora deve tentare di pensare tutto il male possibile del concerto: può dirsi di conoscere a menadito i pezzi del programma, il che ne diminuisce l'attrattiva; oppure, al contrario, convincersi che, poiché alcuni dei pezzi in programma gli risultano assolutamente sconosciuti, non sarà in grado di goderli appieno, come è già accaduto spesso in passato, quando gli è capitato di ascoltare un brano musicale per la prima volta. Altra possibilità, può rileggere una recensione estremamente critica dell'ultima esecuzione; e, contemporaneamente, prefigurarsi una serata molto piacevole in buona compagnia (Festinger L., 1978, Teoria della dissonanza cognitiva, Franco Angeli Editore, Milano, pagg. 40-41).

Gli esempi qui riportati e contestualizzati in ambiti diversi fanno parte di un fenomeno definito come dissonanza cognitiva. La dissonanza cognitiva è una teoria elaborata dallo psicologo sociale Leon Festinger e si basa sull'assunto che l'individuo mira alla coerenza con se stesso. Le sue opinioni e i suoi comportamenti, per esempio, tendono a comporsi in complessi intimamente coerenti (Festinger L., 1957, A theory of cognitive dissonance, Stanford University Press, Stanford).

In altri termini quando si presenta un conflitto tra pensieri, emozioni o comportamento, quelli in conflitto tenderanno a cambiare per minimizzare la contraddizione e il disagio che ne deriva. La persona può infatti tollerare solo un certo numero di discrepanze tra le componenti che formano la sua identità. Tenderà perciò a diminuire le cognizioni dissonanti, a rafforzare e aumentare quelle consonanti con una particolare scelta, visione del mondo o condotta.

È noto ai più che il solo fatto di prendere una decisione di particolare importanza produce una dissonanza rispetto a tutte le alternative non prescelte. L'individuo che intraprende una terapia, per ridurre la dissonanza creata, eviterà, per esempio, di prendere in considerazione qualsiasi informazione rispetto ad altri sistemi terapeutici. Oppure, se ha scelto di dedicarsi completamente al volontariato nell'ambito di un gruppo, criticherà la società attuale individualista e naturalmente eviterà accuratamente ogni contesto nel quale potrebbe imbattersi in informazioni contrarie al suo credo e alla sua scelta di vita. In tutti questi casi si parla anche di effetto congelante della decisione, in altre parole l'individuo si attacca con tenacia alla propria decisione rendendola definitiva, col risultato che le alternative che prima potevano sembrare egualmente attraenti finiscono per sembrare prive di interesse (Kurt Lewin, 1951, Field Theory in Social Science, Harper Editions, New York, pag. 233).

Leon Festinger scrive: Una volta presa la decisione, tuttavia, e iniziati i processi di riduzione della dissonanza, si potrebbe osservare che le differenze nell'attrazione delle alternative cambiano, aumentando in favore dell'alternativa scelta (Festinger L., 1964:8-9).

Nel descrivere la riduzione della dissonanza, Leon Festinger introduce una distinzione tra elementi cognitivi che riguardano il comportamento o i sentimenti (es. il pensiero Oggi vado a fare un picnic) e elementi cognitivi che riguardano l'ambiente (es. il pensiero Oggi piove). Egli indica che le cognizioni sull'ambiente di solito sono più resistenti a cambiare, rispetto ai pensieri sul comportamento.

È infatti più facile cambiare le proprie idee su ciò che si dovrà fare piuttosto che le proprie opinioni su una realtà evidente. Questo avviene ovviamente perché si può cambiare più facilmente il proprio comportamento che non l'ambiente.

Per eliminare completamente la dissonanza, si devono trasformare alcuni elementi cognitivi (intendendo per elemento cognitivo ogni conoscenza, opinione o credenza che un individuo o un gruppo ha su se stesso o sul mondo che lo circonda). E altrettanto evidente che questo non è sempre possibile; ma, se pure è impossibile eliminare una dissonanza è invece possibile ridurre la sua intensità globale, adducendo nuovi elementi cognitivi.

Così, per esempio, se si verifica una dissonanza fra alcuni elementi cognitivi relativi agli effetti del fumo e cognizioni relative al comportamento di chi continua a fumare, la dissonanza totale sarà ridotta adducendo nuovi elementi cognitivi consonanti col fatto di fumare; quando si verifichi questo tipo di dissonanza, ci potremmo infatti aspettare che il soggetto si dia da fare per reperire nuove informazioni che siano in grado di ridurre la totalità della dissonanza e, nello stesso tempo, eviti nuove informazioni che potrebbero accrescere quella già esistente.

Per esempio, una persona potrebbe cercare di leggere avidamente tutto il materiale che critica le indagini scientifiche che pretendono di dimostrare che il fumo è dannoso alla salute, e nello stesso tempo potrebbe evitare di leggere quel materiale che elogia questo tipo di ricerche. Nel caso si imbattesse in questo secondo tipo di materiale, ne farebbe senz'altro una lettura critica.

La teoria di Festinger può essere così sintetizzata:

Possono esistere relazioni dissonanti o incongruenti tra elementi cognitivi

La resistenza della dissonanza dà origine a pressioni tendenti ad eliminarla ed a evitarne l'aumento

Le manifestazioni di queste pressioni, sul piano operativo, includono cambiamenti di comportamento, di cognizione e un cauto aprirsi a nuove informazioni e a nuove opinioni.

Per concludere, è interessante ricordare come questa tecnica cognitiva con la quale tutti noi abbiamo a che fare nella nostra vita, sebbene con le dovute differenze individuali, sia presente anche nella tradizione popolare. In effetti, esiste un proverbio importante a questo proposito, ossia quello che recita: Se la volpe non arriva alluva, dirà che l'uva non è ancora matura. Ecco qui in classico e comune esempio di ristrutturazione cognitiva, rispetto alla volpe che non vuole minimamente accettare le proprie incapacità.

Quante sono le volpi che nella nostra attuale ed italiana società non arrivano alluva?

Alessandro Bertirotti