

# RIDURRE LE DISSONANZE COGNITIVE



Un individuo, dopo aver effettuato una scelta, tende a recuperare informazioni che convalidino la decisione presa, al fine di non entrare in conflitto con le proprie scelte.

Quando si prende una decisione, qualsiasi essa sia, il cervello cercherà di evitare o di sminuire una convinzione conflittuale e cercherà sostegno per la scelta fatta. Ad esempio, una volta che una persona ha scelto e acquistato un oggetto particolare, eviterà accuratamente le pubblicità dei modelli concorrenti e cercherà le pubblicità dei modelli acquistati, filtrando irrazionalmente le informazioni che giungono in suo possesso.

Semplificando, la dissonanza è uno stato di tensione spiacevole che richiede un cambiamento cognitivo finalizzato a ridurre tale incompatibilità. Un soggetto convinto e pienamente soddisfatto della scelta fatta tende a dare scarso credito agli elementi che vi si trovano in dissonanza, concedendo maggior spazio a tutti gli elementi che la avvalorano.

In campo finanziario, il fenomeno della dissonanza può risultare in un "bias di status quo" (quella situazione in cui non si riescono a modificare le proprie posizioni). Perché accade ciò? Le persone cercano di non prendere decisioni sbagliate per evitare il rimpianto, poiché i risultati di una decisione sbagliata sono percepiti come più negativi rispetto al danno che potrebbe incorrere non facendo niente. Questo porta le persone ad essere passive piuttosto che attive e a confidare sulle vecchie strategie piuttosto che sperimentarne di nuove.

Questo bias scompare improvvisamente quando i nuovi eventi sono così fortemente discordanti che non possono più essere ignorati.

Federico Campo