

TÉCNICAS DE DISSONÂNCIA COGNITIVA

ORGANIZADOR: J. MARINS

USO EXCLUSIVO NOS TREINAMENTOS **MOVLIBER**

Você tem um amigo ou amiga que, mesmo diante de todas as evidências se recusa a mudar de opinião, hein? Não entende como é que uma pessoa aparentemente inteligente pode ser tão teimosa? Ah, você é assim, é? Bom!

Bem vindo(a) ao mundo da dissonância cognitiva.

Você acredita que podemos mudar as atitudes de alguém e, conseqüentemente, seu comportamento?

Nossas atitudes são adquiridas por meio de diversos processos, entre eles:

- a) nossa experiência
- b) nossos preconceitos
- c) pela observação de situações ou pessoas

Se nossas atitudes não estiverem muito arraigadas em nós, será possível uma mudança de atitude por meio de treinamento, educação e comunicação. Importante ressaltar que, apesar da atitude levar a uma intenção de se comportar, pode ocorrer de uma atitude não passar da intenção, pois irá depender da situação ou circunstância.

As pessoas buscam consistência em suas atitudes e seus comportamentos, de maneira que ambos pareçam racionais e coerentes. Quando surge uma inconsistência, desencadeiam-se forças que levam o indivíduo de volta ao estado de equilíbrio, para que as atitudes e o comportamento voltem a ser coerentes.

A isso se dá o nome de dissonância cognitiva.

Exemplo de dissonância cognitiva:

Uma pessoa fuma e, embora tenha consciência de que o cigarro é prejudicial à saúde, ela pode tentar justificar racionalmente com argumentos (todo mundo vai morrer um dia, por exemplo) numa tentativa de redução de seu conflito interno ou para diminuir o seu desconforto.

Quando alguém se comporta de forma irracional, fazendo com que tentemos conciliar mentalmente seus atos normais com a irracionalidade de seu atual comportamento, temos duas opções:

- a) Ou desistimos e nos desinteressamos da pessoa;
- b) ou construímos uma concepção de mundo que tente assimilar o contraditório da ação da pessoa, abrindo mão da lógica até que a contradição dos atos da pessoa seja relegada para um plano invisível.

É especialmente então que surge o duplo pensar, o ato de se ter duas crenças contraditórias e aceitar ambas como verdade.

Em outras palavras, agir de um modo diferente daquilo que conscientemente sabemos que difere dos nossos atos normais, do que somos, com o exclusivo objetivo de alcançar nosso propósito, ou seja: influenciar, alterar e modificar as pessoas em nosso redor.

A isso damos o nome de dissonância cognitiva.

Dissonância tem a ver com falta de harmonia. Na música, por exemplo, é um conjunto de sons que destoam. Já o “cognitiva” vem de cognição, que é o processo de aquisição do conhecimento,

envolvendo os processos mentais que influenciam o comportamento de cada indivíduo.

Dissonância cognitiva então é uma falta de harmonia na forma como você trata a aquisição e processamento de informações, e se manifesta pela sensação de conviver com duas ideias contraditórias ao mesmo tempo.

Sabe aquele desconforto quando você senta para jantar, olha aquele franguinho a passarinho que sua mãe preparou com tanto carinho e lembra do documentário sobre matadouros de animais? Pois é. Dissonância cognitiva aplicada em você pelo noticiário, nesse caso.

É a teoria da dissonância cognitiva que explica porque tanta gente cai em golpes manjados.

Lembra daquela oferta que chega por e-mail com um preço inacreditável? Aquele investimento que dá taxas de retorno fabulosas?

Diante da perspectiva de ganho rápido ou fácil, a suspeita de que a proposta possa ser irreal, ilegal ou desonesta fica para trás.

Em dissonância cognitiva, o “trouxa” faz a opção psicológica de correr o risco.

Os psicólogos chamam essa vulnerabilidade de “suspensão voluntária da incredulidade”.

Depois do prejuízo, criamos todo tipo de desculpa para justificar a escolha desastrada.

A maioria das pessoas combate a dissonância cognitiva evitando-a. Quando alguém aparecer com a informação dissonante, o mais fácil é ignorar, se negar a aceitar.

Vivemos num mundo repleto de contradições, a dissonância cognitiva vem de todos os lados.

Sabe o resultado? Desaprende-se a manifestar nossas dúvidas, a usar “talvez”, “alguns”, “a maioria”, “a minoria” e assim proporcionar o bom debate, evitando os malefícios da generalização. O resultado das contradições diárias às quais estamos expostos, quando respondemos com generalizações e afirmações absolutas é o surgimento de induções direcionadas a conduzir as pessoas.

Temos, assim, dois tipos básicos de dissonância:

- 1) a que cria a cortina de fumaça;
- 2) e a que vai direto ao ponto.

Mas, ambas visam permitir o controle de pessoas ou situações.

Ou seja: que sabe usar a dissonância cognitiva, diz uma coisa e age ao contrário; ou dizer tão diretamente algo que o opositor duvidará do seu êxito.

Imagine numa guerra, num exemplo simplíssimo. O general quer iludir o adversário. Então, divulga a notícia de que está sem munição. Se o inimigo acreditar, fatalmente será apanhado sob fogo cruzado e perderá a batalha.

Outro exemplo: um vendedor que deseja vender um imóvel. Para iludir a concorrência, ele concentra esforços em anunciar somente um único imóvel de um determinado lugar, focando principalmente no valor e oferecendo a melhor forma de pagamento, enquanto seus adversários fazem o contrário e produzem anúncios e mais anúncios contendo inúmeras outras informações, todas importantes, todavia, considerando o quadro atual da economia, o primeiro foi direto ao ponto: o bolso do cliente.

Mais um exemplo: alguém foi advogado de um banco por décadas. Belo dia, deixa o banco e monta seu escritório particular. Que tipo de divulgação ele vai fazer? Discorrer que é isso, é aquilo, tem formação nisso ou naquilo, ou ir direto ao que interessa, ou seja: por ter sido advogado do banco por anos, ninguém melhor do que ele para conhecer as fragilidades do banco em proveito dos seus clientes.

Dissonância cognitiva é o gatilho que lhe dá vantagens em qualquer esfera da sociedade e em todo tipo de relacionamento ou situação.

ÚLTIMAS DICAS

Se gostou, conheça mais sobre o Movimento Libertologia, e todos os treinamentos e ações sociais desenvolvidos pelo **MovLiber**.

Assine a nossa newsletter e receba conteúdos exclusivos para melhorar ainda mais sua performance e alavancar sua carreira.

Visite o site e Seja Livre, Feliz e Sempre Próspero!

www.movliber.org

Sou J.Marins, escritor, jornalista, sociólogo, juiz federal do trabalho, cofundador do Movimento Libertologia e criador da Ciência da Liberdade