CUADERNO DE IDEAS

# Disonancia cognitiva: por qué a veces justificamos

Psicología y comportamiento · 05/11/2026 · Por Camilo Calderón

**¿Alguna vez has defendido una decisión incluso sabiendo que no era la mejor? La disonancia cognitiva explica cómo intentamos reducir el conflicto entre nuestras creencias, pensamientos y acciones. Descubre cómo funciona este fenómeno en la vida cotidiana.**

Disonancia cognitiva: por qué a veces justificamos decisiones que sabemos que no nos convienen

Imagina que compras un producto bastante costoso. Antes de adquirirlo, sabías que no era una compra necesaria y que tu presupuesto estaba ajustado. Sin embargo, después de hacerlo, comienzas a buscar razones para convencerte de que fue una buena decisión.

«Me lo merecía», «estaba en oferta», «seguramente lo voy a necesitar» o «tampoco fue tanto dinero».

¿Te resulta familiar?

Este tipo de situaciones refleja algo interesante de nuestro comportamiento: no siempre nos resulta sencillo aceptar que nuestras decisiones pueden entrar en conflicto con lo que pensamos, creemos o consideramos correcto.

En psicología existe un concepto que ayuda a comprender este fenómeno: la disonancia cognitiva.

Se trata de una teoría que explica cómo podemos experimentar incomodidad cuando mantenemos ideas, creencias o actitudes contradictorias, o cuando nuestras acciones no coinciden con aquello que pensamos.

Y lo más interesante es que, para reducir esa incomodidad, a veces cambiamos nuestra manera de interpretar lo ocurrido en lugar de modificar nuestro comportamiento.

1. ¿Qué es la disonancia cognitiva?

La disonancia cognitiva es un concepto desarrollado por el psicólogo Leon Festinger y presentado formalmente en su libro A Theory of Cognitive Dissonance, publicado en 1957.

La teoría propone que las personas buscamos cierta coherencia entre nuestras cogniciones: pensamientos, creencias, actitudes y conocimientos sobre nosotros mismos y el mundo.

Cuando dos de estos elementos entran en contradicción, podemos experimentar un estado de tensión psicológica.

Por ejemplo:

Sabes que fumar representa riesgos para la salud, pero continúas fumando.

Consideras importante ahorrar dinero, pero realizas compras impulsivas.

Crees que la honestidad es fundamental, pero ocultas información para evitar una consecuencia.

Quieres cuidar tu alimentación, pero mantienes hábitos que no coinciden con ese objetivo.

En estas situaciones existe una diferencia entre lo que piensas y lo que haces.

Esa contradicción no necesariamente genera la misma intensidad de malestar en todas las personas. Depende de factores como la importancia que tenga cada creencia, las circunstancias y la posibilidad de cambiar el comportamiento.

La disonancia cognitiva aparece cuando percibimos una incompatibilidad entre elementos importantes de nuestra manera de pensar o actuar.

2. ¿Por qué intentamos justificar nuestras decisiones?

Una de las ideas centrales de esta teoría es que las personas podemos intentar reducir la disonancia modificando nuestras cogniciones o nuestro comportamiento.

Pensemos en alguien que acaba de comprar un teléfono muy costoso.

Antes de realizar la compra, sabía que su dispositivo anterior todavía funcionaba perfectamente y que tenía otros compromisos económicos.

Después de comprarlo, comienza a pensar:

«La cámara es mucho mejor».

«Este teléfono me va a durar muchos años».

«Era una oportunidad que no podía dejar pasar».

«Trabajé bastante y también merezco darme un gusto».

Algunas de estas razones pueden ser completamente válidas. El problema no está en reconocer los beneficios de una compra, sino en utilizar argumentos para evitar reconocer una contradicción que nos resulta incómoda.

En lugar de aceptar que quizá tomó una decisión impulsiva, la persona puede concentrarse únicamente en los aspectos positivos.

Este proceso puede ayudarnos a recuperar cierta sensación de coherencia interna.

No significa que todas nuestras justificaciones sean conscientes ni que siempre estemos intentando engañarnos. Muchas veces reinterpretamos las situaciones sin darnos cuenta.

3. El experimento de Festinger y Carlsmith: ¿por qué justificamos lo que hacemos?

Uno de los experimentos clásicos relacionados con esta teoría fue publicado en 1959 por Leon Festinger y James M. Carlsmith.

Los investigadores realizaron un estudio en el que algunos participantes debían ejecutar tareas repetitivas y poco interesantes.

Después, les pidieron que describieran la actividad a otra persona como si hubiera sido entretenida.

A algunos participantes se les ofreció un dólar por realizar esa declaración y a otros veinte dólares.

Posteriormente, los investigadores evaluaron cómo describían su experiencia.

El resultado más conocido fue que quienes habían recibido un dólar tendían a valorar la actividad como más interesante que quienes habían recibido veinte dólares.

¿Cómo se interpreta este resultado?

Los investigadores propusieron que, para quienes recibieron una recompensa pequeña, justificar la afirmación de que la actividad había sido interesante podía resultar más difícil mediante el incentivo económico. En determinadas condiciones, cambiar su evaluación de la tarea podía ayudar a reducir la contradicción.

En cambio, quienes recibieron veinte dólares contaban con una justificación externa más evidente para haber hecho esa declaración.

Este experimento se convirtió en uno de los trabajos clásicos de la investigación sobre disonancia cognitiva.

También nos recuerda algo importante: las explicaciones que damos sobre nuestras propias acciones no siempre son tan simples como parecen.

4. ¿Cómo aparece la disonancia cognitiva en la vida cotidiana?

Este fenómeno puede observarse en diferentes áreas de nuestra vida.

En las relaciones personales

Imagina que una persona considera que el respeto y la confianza son fundamentales en una relación, pero constantemente tolera comportamientos que contradicen esos valores.

Para reducir el conflicto puede pensar:

«En realidad no lo hace con mala intención».

«Todas las parejas tienen problemas».

«Seguramente las cosas van a cambiar».

Estas explicaciones no demuestran por sí mismas que exista disonancia cognitiva, pero ilustran cómo podemos reinterpretar situaciones para mantener cierta coherencia entre nuestras creencias y decisiones.

En el consumo

Compramos un producto, una suscripción o un servicio y después descubrimos que no era tan útil como esperábamos.

En lugar de reconocer que nos equivocamos, podemos buscar argumentos para defender la compra.

Esto puede ocurrir especialmente cuando hemos invertido una cantidad importante de dinero o hemos dedicado mucho tiempo a elegir.

En los hábitos personales

Sabemos que dormir adecuadamente, hacer actividad física o mantener una alimentación equilibrada puede beneficiar nuestro bienestar.

Sin embargo, no siempre actuamos de acuerdo con esos conocimientos.

En ocasiones buscamos explicaciones que nos permitan convivir con esa contradicción:

«La próxima semana comienzo».

«Hoy ha sido un día demasiado complicado».

«Por una vez no pasa nada».

Es importante aclarar que no toda diferencia entre lo que sabemos y lo que hacemos implica disonancia cognitiva. También pueden intervenir el cansancio, las limitaciones económicas, el entorno y otros factores.

En las decisiones profesionales

Una persona puede invertir mucho tiempo y esfuerzo en un proyecto que no está obteniendo buenos resultados.

Aunque aparecen señales de que debería cambiar su estrategia, puede continuar defendiendo la decisión inicial porque reconocer que necesita modificarla resulta incómodo.

Cuanto mayor sea la inversión emocional, económica o personal, más difícil puede resultar revisar algunas decisiones.

5. ¿Qué relación tiene la disonancia cognitiva con los sesgos de pensamiento?

La disonancia cognitiva y los sesgos cognitivos son conceptos relacionados, pero no significan lo mismo.

La disonancia describe un conflicto entre cogniciones y la posible motivación para reducirlo.

Los sesgos cognitivos son patrones sistemáticos que pueden influir en cómo procesamos información, interpretamos situaciones y tomamos decisiones.

Por ejemplo, el sesgo de confirmación puede llevarnos a prestar mayor atención a la información que respalda nuestras creencias previas.

Imagina que estás convencido de que una inversión fue una excelente decisión. Aunque aparecen datos que cuestionan esa idea, buscas principalmente opiniones y argumentos que confirmen tu postura.

Este comportamiento puede contribuir a mantener una creencia y dificultar la revisión de una decisión.

Sin embargo, no debemos confundir los conceptos: el sesgo de confirmación no es lo mismo que la disonancia cognitiva, aunque ambos pueden intervenir en una misma situación.

6. ¿Cómo podemos reconocer la disonancia cognitiva?

Reconocerla no significa analizar cada pensamiento o cuestionar constantemente todas nuestras decisiones.

Se trata de desarrollar una mayor capacidad de observación sobre nuestras propias

justificaciones.

Puedes comenzar con algunas preguntas:

¿Lo que estoy haciendo coincide con lo que considero importante?

Si existe una diferencia, intenta identificarla sin juzgarte inmediatamente.

¿Estoy buscando argumentos para comprender la situación o solamente para defender mi decisión?

Esta pregunta puede ayudarte a distinguir entre una evaluación equilibrada y una justificación selectiva.

¿Qué información estoy evitando considerar?

A veces prestamos más atención a los datos que respaldan nuestras decisiones y dejamos de lado aquellos que podrían cuestionarlas.

¿Qué tendría que ocurrir para que cambiara de opinión?

Si ninguna evidencia parece suficiente para modificar tu postura, vale la pena preguntarte por qué.

Estas preguntas no constituyen una prueba psicológica ni permiten diagnosticar un fenómeno por sí solas. Son ejercicios de reflexión que pueden ayudarte a observar cómo construyes tus explicaciones.

7. ¿Cómo podemos manejar mejor estas contradicciones?

No siempre es posible evitar los conflictos entre nuestras creencias y nuestras acciones. Somos personas con necesidades, limitaciones, emociones y circunstancias cambiantes.

Sin embargo, podemos desarrollar algunas estrategias para afrontar estas situaciones de manera más consciente.

Reconoce la contradicción

El primer paso es identificar que existe una diferencia entre lo que piensas y lo que estás haciendo.

No necesitas castigarte por ello. Reconocer una inconsistencia es una oportunidad para comprender mejor tus decisiones.

Evalúa la situación con honestidad

Intenta considerar tanto la información que respalda tu decisión como aquella que la cuestiona.

No se trata de asumir automáticamente que te equivocaste, sino de permitirte revisar los hechos.

Identifica qué puedes cambiar

En algunas situaciones puedes modificar tu comportamiento. En otras, quizá necesites revisar una expectativa, aceptar una limitación o establecer una meta más realista.

La respuesta dependerá de las circunstancias.

Aprende a reconocer los errores

Equivocarse no significa que todas tus decisiones anteriores hayan sido malas.

Aceptar que una elección no fue la mejor puede ayudarte a evitar que una decisión pasada condicione innecesariamente las siguientes.

Alinea tus acciones con tus valores

Si consideras importante ahorrar, cuidar tu salud o mantener relaciones respetuosas, intenta convertir esos valores en acciones concretas y alcanzables.

La coherencia no significa perfección. Significa procurar que tus decisiones reflejen cada vez mejor aquello que consideras importante.

8. Una última reflexión: no siempre necesitamos tener razón

La disonancia cognitiva nos permite comprender algo fundamental sobre el comportamiento humano: nuestras decisiones no siempre están guiadas exclusivamente por la lógica.

También influyen nuestras emociones, experiencias, expectativas y la necesidad de mantener una imagen coherente de nosotros mismos.

Por eso, en ocasiones resulta más fácil encontrar una explicación que justifique una decisión que detenernos a reconocer que necesitamos cambiar de rumbo.

La próxima vez que te encuentres defendiendo una decisión con demasiada insistencia, puedes hacerte una pregunta sencilla:

¿Estoy defendiendo esta decisión porque realmente tiene sentido o porque me cuesta aceptar que podría haberme equivocado?

No necesitas tener siempre la razón. A veces, la mejor decisión es reconocer que algo no salió como esperabas y utilizar esa experiencia para actuar de otra manera.

Conclusión

La disonancia cognitiva nos ayuda a comprender cómo las personas intentamos mantener cierta coherencia entre nuestras creencias, pensamientos y comportamientos.

Este fenómeno puede aparecer en decisiones de consumo, relaciones personales, hábitos y situaciones profesionales.

Aprender a reconocerlo no significa eliminar todas las contradicciones de nuestra vida.
Significa desarrollar una mayor capacidad para observar nuestras decisiones, cuestionar nuestras justificaciones y aceptar información que quizá no coincide con lo que esperábamos.

Porque comprender cómo pensamos también implica aprender a reconocer cuándo nuestras propias explicaciones pueden estar influyendo en lo que vemos.

A veces, evolucionar no consiste en encontrar mejores argumentos para defender nuestras decisiones, sino en tener la capacidad de revisarlas.

Contenido de divulgación psicológica y educativa. Los ejemplos son ilustrativos y no

constituyen diagnósticos ni sustituyen una evaluación profesional.