

D.14

Grundlagen des Erlebens, Verhaltens, Handelns

Die kognitive Dissonanztheorie nach Leon Festinger – Das Unbehagen durch Widersprüche

Dr. Sandra P. Thurner



Die Theorie der kognitiven Dissonanz des US-amerikanischen Sozialpsychologen Leon Festinger (1919–1989) beschreibt das unangenehme Gefühl, wenn wir mit widersprüchlichen Einstellungen konfrontiert werden bzw. erkennen, dass unser Verhalten nicht zu unseren Überzeugungen passen. Nach der Erarbeitung der theoretischen Grundzüge setzen sich die Schülerinnen und Schüler damit auseinander, wie sich Unternehmen das Phänomen in ihrem Marketing zunutze machen und entwickeln über verschiedene Zugänge eigene Ansätze, wie im Alltag bewusst mit dem Wissen um kognitive Dissonanz umgegangen werden kann.

KOMPETENZPROFIL

Klassenstufe/Lernjahr:	11–13
Dauer:	10 Unterrichtsstunden
Kompetenzen:	Sachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Urteilskompetenz
Thematische Bereiche:	Kognitionen, kognitive Dissonanz, Dissonanzreduktion, Leon Festinger

Auf einen Blick

1./2. Stunde

Thema:	Einführung in das Thema „Kognitive Dissonanz“
M 1	Das Unbehagen durch Widersprüche – Einführung in das Phänomen der kognitiven Dissonanz
M 2	Wie weit gehen wir, um Widersprüche aufzulösen?
Inhalt:	Die Schülerinnen und Schüler werden in die Thematik eingeführt und vertiefen die Theorie der kognitiven Dissonanz von Leon Festinger aus unterschiedlichen Perspektiven.

3.–5. Stunde

Thema	Praxisbeispiele zu Leon Festingers Theorie
M 3	Kognitive Dissonanz nach Leon Festinger und Strategien zur Dissonanzreduktion
M 4	Die Theorie der kognitiven Dissonanz im Marketing
M 5	Fishbowl-Diskussion zur Dissonanzreduktion
Inhalt:	Die Lernenden analysieren Quellentexte von Festinger und setzen sich mit praktischen Strategien, Methoden und Beispielen auseinander.

6.–8. Stunde

Thema:	Kognitive Dissonanz in Forschung und Literatur
M 6	Kognitive Dissonanz in der Forschung
M 7	Kognitive Dissonanz in der Literatur
Inhalt:	Die Lernenden setzen sich mit einer wissenschaftlichen Untersuchung zur Entstehung von kognitiver Dissonanz auseinander, diskutieren ein literarisches Beispiel und erstellen selbst kreative Texte zum Thema.

9.–10. Stunde

Thema:	Abschlussmeditation und Lernerfolgskontrolle
M 8	Kognitiver Dissonanz mit Meditation begegnen
M 9	Testen Sie Ihr Wissen – Die Theorie der kognitiven Dissonanz
Inhalt:	Eine Meditation zu kognitiver Dissonanz sowie eine Lernerfolgskontrolle schließen die Unterrichtsreihe ab.

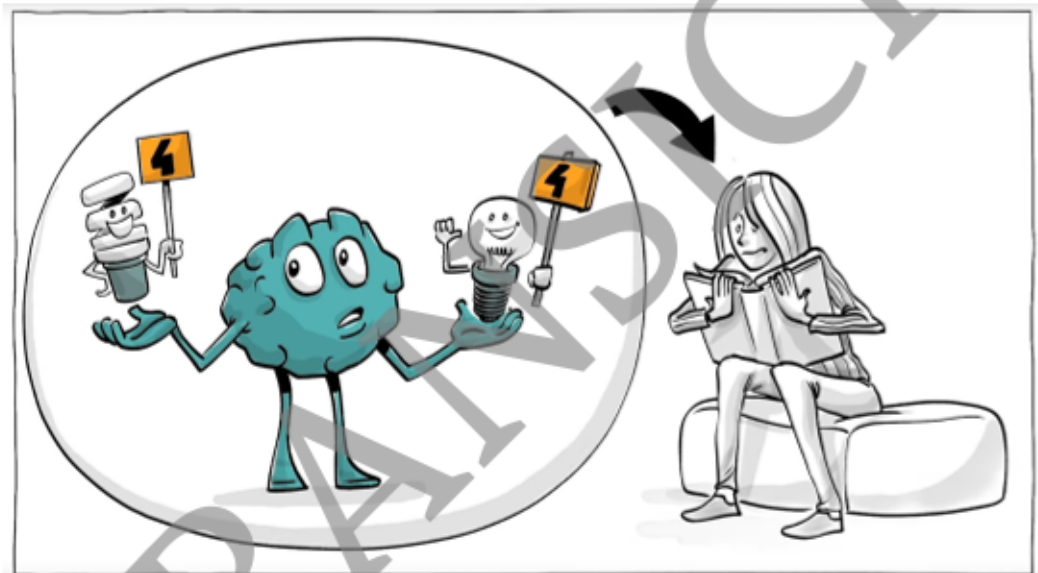
M 2

Wie weit gehen wir, um Widersprüche aufzulösen?



Aufgaben

1. Sehen Sie sich den Film „Kognitive Dissonanz – Der Kampf der gegensätzlichen Glaubenssätze“ im YouTube Kanal Sprouts an: <https://raabe.click/erklaeerfilm-kognitive-dissonanz>. Lesen Sie im Anschluss den Infotext zu Leon Festinger.
Beschreiben Sie den Untersuchungsablauf Festingers zur apokalyptischen Sekte um Dorothy Martin („The Seekers“) und die Vermutungen der Wissenschaftler.
2. Erklären Sie, welche Bedingungen besonders begünstigten, dass viele der Sektenmitglieder nicht austraten, nachdem die angekündigte Flut ausblieb.
3. Definieren Sie mithilfe einer Internetrecherche die Begriffe „Konsistenz“ und „Kohärenz“.
4. Übertragen Sie die genannten Begriffe auf die Untersuchung Festingers zur Sekte.
5. Lesen Sie den Quellentext Festingers zur Entstehung von Gerüchten. Erklären Sie, inwiefern kognitive Dissonanz die Entstehung von Ängsten begünstigt.
6. Erörtern Sie, ob unsere heutigen Medien die Entstehung von Gerüchten durch kognitive Dissonanz eher fördern oder eher einzugrenzen helfen. Nennen Sie ggf. Beispiele.



© Sprouts Learning Co Ltd/Pascal Gaggelli, CC-Lizenz

Wer war Leon Festinger?

Leon Festinger wurde 1919 als Kind russisch-jüdischer Einwanderer in New York geboren, wo er 1989 starb. Festinger studierte Psychologie und arbeitete während des Zweiten Weltkriegs zunächst als Statistiker. Nach Kriegsende wirkte er zusammen mit seinem Professor aus der Studienzeit, dem deutschen Sozialpsychologen Kurt Lewin (1890–1947), an einem Forschungszentrum für Gruppendynamik, dessen Programmdirektor er nach Lewins Tod wurde. Er forschte besonders an der Theorie des sozialen Vergleichs, die beschreibt, dass Menschen Informationen über sich selbst durch den Vergleich mit anderen gewinnen können. Bekannt geworden ist er durch seine Theorie der kognitiven Dissonanz. Seine Erkenntnisse aus der Untersuchung der „Seeker“-Sekte (im Video erläutert) fasste er mit seinen Forscherkollegen im 1956 erschienenen Werk „When Prophecy Fails“ (Wenn Prophezeiung scheitert) zusammen.

Kognitive Dissonanz in der Forschung

M 6

Aufgaben

1. Lesen Sie den Text und erklären Sie die beschriebenen Forschungsergebnisse des japanisch-amerikanischen Neurowissenschaftlers Keise Izuma.
2. Diskutieren Sie mögliche Folgen einer dauerhaften „Ausschaltung“ von Dissonanzreduktionen.
3. Wählen Sie einen der Cartoons aus. Beschreiben Sie den Bezug zu kognitiver Dissonanz und inwiefern die hier gezeigte Form der Dissonanzreduktion hilfreich ist oder nicht. Tauschen Sie sich anschließend im Plenum dazu aus.

Warum wir uns so leicht selbst betrügen

Sport treiben, gesünder Essen, umweltfreundlich Leben: Anspruch und Wirklichkeit klaffen in unserem Verhalten oft auseinander. Aber wir haben Strategien, damit umzugehen.

[...] Kognitive Dissonanz kennen wir alle. Sie tritt zum Beispiel auf, wenn wir in den ersten Wochen des Jahres unsere Vorsätze Revue passieren lassen. Etwa, weniger Schokolade zu essen. Um festzustellen, dass unser Konsum noch genauso hoch ist wie in der Weihnachtszeit. Dass wir mehr Sport machen wollten, aber auch im neuen Jahr immer noch keine Zeit dafür finden.

Diesen unangenehmen Zustand kennt wohl jede(r). Und auch den Ausweg. Der Trick ist nämlich, dass wir die quälende Kluft zwischen Anspruch und Wirklichkeit verringern – oder ganz eliminieren. Dissonanzreduktion nennen das Psychologen. Dafür gibt es eine reiche Auswahl an Strategien.

Das Einfachste wäre zwar, weniger Schokolade zu essen. Aber nur wenige Menschen sind so diszipliniert. Da wir ungesunde Gewohnheiten ungern aufgeben, ist es leichter, den Widerspruch kleinzureden, uns abzulenken – oder gezielt Informationen zu suchen, die das dissonante Verhalten in ein besseres Licht rücken. [...]

Nachhaltiges Leben ist ein Tummelplatz der kognitiven Dissonanzen

Auch Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen erzeugen regelmäßig kognitive Dissonanzen. Klar, ist Fliegen schlecht fürs Klima. Aber die Fernreise muss trotzdem sein. Nur dieses eine Mal. Dafür haben wir ja kein eigenes Auto – und kompensieren auch noch mit Atmosfair. Außerdem: Ist das eigentlich so sicher, dass der Klimawandel menschengemacht ist? Und wie steht es um den Eigenheim-Neubau im Grünen? Klar, dafür wurde Fläche vernichtet, viel Materie bewegt und Energie aufgewendet. Aber immerhin hat das Passivhaus ja eine Solaranlage auf dem Dach. Damit bringen wir doch die Wirtschaft und die Energiewende voran.

Forscher glauben, dass die Strategie der Dissonanzreduktion nicht nur wichtig für unsere Selbstachtung ist. Sie hilft uns auch dabei, gesund zu bleiben (vor allem dann, wenn sie dazu führt, dass wir tatsächlich mehr Sport machen und weniger Schokolade zu essen). Forscher haben jetzt sogar entdeckt, was genau im Hirn passiert, wenn wir Dissonanzen empfinden – und reduzieren.

Was Dissonanzen im Gehirn auslösen

Der Neurowissenschaftler Keise Izuma vermutet das „Dissonanzzentrum“ in einer Hirnregion, die Forscher den posterioren Teil des mediofrontalen Kortex

(pmFC) nennen. Ein Areal, das offenbar dafür zuständig ist, Dinge zu vermeiden, die nachteilige Konsequenzen haben könnten.

Um seine Vermutung zu bestätigen, legte Izuma 52 Versuchsteilnehmern einzelne Bilder vor, deren Schönheit sie auf einer Skala von 1 (hässlich) bis 8 (sehr schön) bewerten sollten. Anschließend präsentierte Izuma den Probanden diese jeweils in Paaren, aus denen sie das schönere auswählen sollten. Nicht in jedem Fall stimmte die zweite mit der anfänglichen Bewertung überein. Was die Probanden offenbar störte. In einer zweiten Runde wurden deshalb die ursprünglichen Bewertungen entsprechend korrigiert.

Izuma konnte diese Dissonanzreduktion „ausschalten“ – indem er den pmFC mit starken Magnetfeldern lahmlegte. Die Folge: Die Probanden verspürten nicht mehr den Wunsch, ihre Bewertung nachträglich anzupassen. Izuma konnte damit zeigen, wie die Dissonanzreduktion auf der Ebene des Gehirns funktioniert, die Festinger zuerst beschrieben hatte. [...]

Auszug aus: Carstens, Peter: Warum wir uns so leicht selbst betrügen, in: GEO, online unter: <https://www.geo.de/wissen/gesundheits/kognitive-dissonanz-warum-wir-uns-so-leicht-selbst-betruegen-30174616.html> [letzter Abruf: 23.09.2025].



© wildpixel/iStock/Getty Images Plus