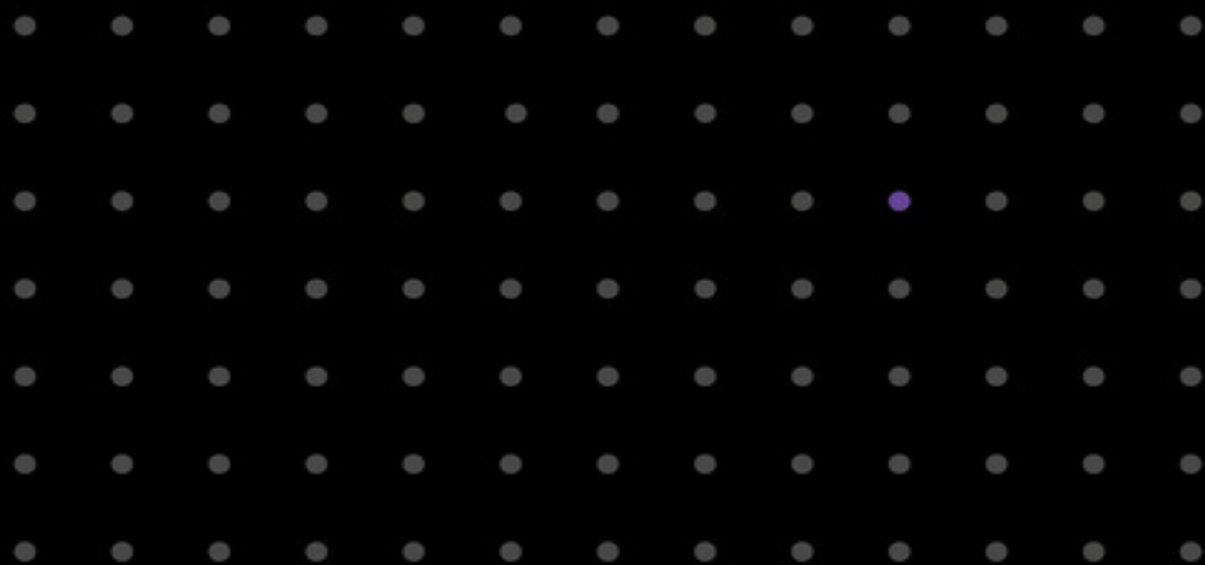


ЛЕОН ФЕСТИНГЕР

ТЕОРИЯ
КОГНИТИВНОГО
ДИССОНАНСА



ЛЕОН ФЕСТИНГЕР

ТЕОРИЯ
КОГНИТИВНОГО
ДИССОНАНСА

Леон Фестингер
Теория когнитивного диссонанса

Leon Festinger

A THEORY OF COGNITIVE DISSONANCE

A THEORY OF COGNITIVE DISSONANCE by Leon Festinger published in English by Stanford University Press.

Copyright © 1957 by Leon Festinger, renewed 1985. All rights reserved.

This translation is published by arrangement with Stanford University Press, www.sup.org.

© Анистратенко А.А., перевод на русский язык, 2018

© Знаешева И.В., перевод на русский язык, 2018

© Аллахвердов В., предисловие, 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2018

* * *

Из этой книги вы узнаете:

- Что такое когнитивный диссонанс и как он возникает
- Как когнитивный диссонанс воздействует на наше поведение и восприятие мира
- Почему нам сложно отказаться от убеждений и веры
- Способен ли когнитивный диссонанс повлиять на принятие решений
- Что может изменить нашу реакцию на рекламу
- Как связаны когнитивный диссонанс и мотивация

Предисловие

Дорогой читатель! Вы держите перед собой Великую книгу. За 150 лет самостоятельного существования психологии написано море книг. Прочсть все невозможно. Читать надо лучшее, в первую очередь классику. А кто бы ни составлял перечень самых влиятельных книг по психологии, он обязательно включил бы в нее эту работу Леона Фестингера, впервые опубликованную в 1957 году. Великие книги не устаревают.

Л. Фестингер родился 8 мая 1919 года в Нью-Йорке в еврейской семье эмигрантов из России Алекса Фестингера и Сары Соломон, там же в 1939 году стал бакалавром, в 1940-м – магистром в университете штата Айова, где начал работать научным сотрудником в Центре изучения ребенка. В 1942 году получил степень доктора философии по психологии. Его научным руководителем был Курт Левин (несомненно влияние теории поля Левина и вообще гештальтистов на творчество Фестингера). В годы Второй мировой войны (1942–1945) служил в Комитете по отбору и обучению летчиков при Рочестерском университете. В 1945 году включается в работу группы Левина в Массачусетском технологическом институте, позднее, в 1947 году, после смерти Левина, перемещается вместе с группой в Мичиганский университет. В 1951 году он работает в университете Миннесоты, в 1955-м переходит в Стэнфорд. И, наконец, с 1968 года и до своей смерти в 1989 году – профессор Новой школы социальных исследований в Нью-Йорке. В течение жизни получает множество премий и наград (включая престижную премию «Выдающемуся ученому» Американской психологической ассоциации в 1959 году).

Психологи обычно изучают удивительные феномены нашей психической жизни и пытаются найти им объяснения. Великие психологи идут дальше – они видят за этими феноменами человека во всей его неразгаданной полноте. Леон Фестингер даже на фоне

самых великих выделялся широтой интересов – он занимался принятием решений, проблемой потери индивидуальности в группе, способами, которыми люди сравнивают себя с другими, психологическими аспектами технологии изготовления доисторических орудий, зрительным восприятием и движением глаз, групповой динамикой и т. д. Но главным его достижением все же стало создание теории когнитивного диссонанса.

Л. Фестингер произвел когнитивный переворот еще даже до возникновения когнитивной психологии, причем в области социальной психологии, максимально удаленной от когнитивных исследований. Он вывел закон: если два элемента мышления противоречат друг другу (находятся в диссонансе), то это побуждает личность к поведению, сокращающему диссонанс. То, что человек стремится жить в рациональном мире и избавляться от противоречий, постулировалось еще философами Нового времени. В конце XIX века И. Бернгейм в экспериментах с постгипнотическим внушением продемонстрировал, что человек стремится найти разумное, пусть даже неправильное, объяснение собственному поведению, которое – о чем сам человек не догадывался – было внушено ему в гипнозе. З. Фрейд наблюдал эксперименты Бернгейма и описал в рамках построенной им теории неосознаваемые механизмы борьбы человека с противоречиями (среди них – вытеснение и рационализация). Но объяснения оставались во многом спекулятивными, а в построениях Фрейда к тому же с сильным мифологическим привкусом.

Фестингер в специально сконструированных условиях показывает: если человек совершает поступок, противоречащий его убеждениям, то возникает когнитивный диссонанс. Для ликвидации диссонанса используется внешнее оправдание (меня заставили, приказали или хорошо заплатили). Но если поводов для внешнего оправдания мало, то человек ищет внутреннее оправдание этому своему поступку, например, не осознавая этого, изменяет собственные убеждения, т. е., как говорит Фестингер, сглаживает когнитивный

диссонанс. Порожденные им идеи и экспериментальные замыслы произвели настолько сильное впечатление, что породили волну последователей, проводивших удивительно остроумные экспериментальные исследования (см., например, обзорные работы Э. Аронсона, который именно под воздействием книги, которую вы держите перед глазами, пришел к решению изучать социальную психологию).

Приведу пример, показывающий эвристическое значение теории Фестингера даже в той зоне, где он сам, скорее всего, не ожидал бы увидеть проявление своих теоретических построений. В наших исследованиях в Санкт-Петербургском университете было обнаружено, что если человек совершает ошибки в простых когнитивных задачах (ошибается при складывании цифр, делает опечатки и т. д.), то оказывается, что он имеет тенденцию повторять собственные ошибки, даже если сам их не замечает. Эффект повторения ошибок явно напоминает сглаживание когнитивного диссонанса – сделав ошибку, человек, не осознавая этого, как бы принимает решение: раз под воздействием определенных условий он сделал ошибку, то это вовсе и не ошибка, его поведение оправданно, а потому он вправе ее повторить.

Фестингер не только создал теорию, которая опирается на общие основания, но и сумел вывести следствия, которые можно подвергнуть экспериментальной проверке. Его теория оказалась эвристичной – другие исследователи обнаруживали предсказываемые теорией феномены даже там, где сам Фестингер вряд ли ожидал бы их увидеть. Тем самым он создал подлинно научную теорию. А его книга учит нас самому главному – тому, как надо делать настоящую науку.

Виктор Аллахвердов,

профессор, доктор психологических наук,

заведующий кафедрой общей психологии СПбГУ

Предисловие автора

Это предисловие главным образом посвящено истории возникновения идей, положенных в основу этой книги. Выбранная мной хронологическая форма – наилучший способ отдать должное коллегам, оказавшим мне существенную помощь в ходе работы над книгой, а также объяснить, что побудило меня к ее написанию и какие цели я исходно преследовал.

Поздней осенью 1951 года Бернард Берелсон, директор Центра изучения поведения при Фонде Форда, спросил меня, не будет ли мне интересна работа по составлению аналитического обзора^[1] такой важной научной области, как изучение «коммуникации и социального влияния». В этой сфере был накоплен огромный фактический материал, до сих пор никем не обобщенный и не проработанный на теоретическом уровне. Он охватывал круг исследований от изучения влияния средств массовой информации до анализа межличностного общения. Если бы удалось извлечь из этого материала систему теоретических утверждений, которые связывали бы между собой множество уже известных в этой области фактов и позволяли бы делать новые предсказания, то это была бы работа, представляющая несомненную ценность.

Идея теоретического обобщения всегда привлекательна и служит вызовом для ученого, хотя в тот момент всем было ясно, что, даже если такая попытка окажется успешной, нельзя надеяться на то, что удастся охватить всю очерченную область исследований. План, который, казалось, обещал привести к представляющим интерес результатам, состоял в том, чтобы, начав с анализа какой-либо узко сформулированной проблемы в области «коммуникаций и социального влияния», прийти в результате к набору гипотез и утверждений, которые давали бы успешное объяснение имеющимся фактическим данным. В случае успеха можно было бы рассмотреть

другую конкретную проблему и расширить и модифицировать теорию. Разумеется, следует признать, что при этом вновь и вновь придется столкнуться с результатами, с которыми нельзя будет работать только на уровне теории. Оставалось только надеяться, что такие тупики и необходимость переключаться на другие факты можно будет распознавать довольно быстро.

В нашу аналитическую группу, финансируемую из средств, предоставленных Центром изучения поведения при Фонде Форда, вошли Мэй Бродбек, Дон Мартиндал, Джек Брем и Элвин Бодерман. Свою деятельность группа начала с изучения проблемы распространения слухов.

Рутинная работа по сбору и анализу огромного количества библиографического материала на тему распространения слухов, по отделению фактов от домыслов и от недоказанных предположений была сравнительно легкой. Гораздо сложнее было обобщить собранный материал и прийти к теоретическим предположениям, позволяющим найти удовлетворительный подход к эмпирическим данным. Было довольно легко переформулировать результаты исследований в несколько более обобщенном виде, однако такие интеллектуальные упражнения не приводили нас к сколько-нибудь осязаемому прогрессу.

Первая догадка, сколько-нибудь вдохновившая нас, возникла в ходе обсуждения исследования Прасада, посвященного изучению явления распространения слухов после землетрясения в Индии в 1934 году (это исследование подробно описано в главе 10).

Озадачивший нас факт, приведенный Прасадом, состоял в том, что после произошедших подземных толчков бóльшая часть слухов, которые активно распространялись среди людей, предсказывала еще более катастрофические события в ближайшем будущем. Конечно же, убеждение в том, что должны наступить ужасающие бедствия, – это не самый приятный род убеждений, и нас удивило, почему такие провоцирующие беспокойство слухи получили столь широкое распространение. В конце концов нам пришел в голову

возможный ответ, который показался многообещающим в плане дальнейших обобщений: волна слухов, предвещавших приход еще больших бедствий, скорее оправдывала беспокойство, нежели вызывала его. Другими словами, после землетрясения люди уже были сильно напуганы, и функция слухов заключалась в том, чтобы предоставить обоснование для их страха. Возможно, слухи давали людям информацию, соответствующую тому состоянию, в котором они уже пребывали.

Этот факт стал исходным пунктом, отталкиваясь от которого мы в ходе многочисленных дискуссий попытались развить и сформулировать идею, приведшую нас к созданию концепции диссонанса и гипотезы, касающейся его уменьшения. Как только эта концепция была сформулирована, возможности ее применения стали очевидными и составили основное содержание нашей работы по проекту. В течение некоторого периода времени мы еще пытались одновременно придерживаться исходного плана «аналитического обзора» и исследовать возможности понятия когнитивного диссонанса. Однако невероятная сложность первой задачи и наше воодушевление применительно ко второй все больше и больше смещали основное направление наших усилий.

Развитие теории когнитивного диссонанса происходило, конечно, иным путем, нежели это представлено в книге. В двух первых главах рассматриваются достаточно простые вопросы, а последующие главы посвящены более сложным проблемам. На самом деле первым явлением, которое мы пытались объяснить в рамках теории диссонанса, были феномены произвольного и непроизвольного процесса получения информации, поскольку они имеют отношение к области исследования коммуникации, которой мы исходно занимались. Следствия касательно этой проблемы вытекали и непосредственно из исследования распространения слухов. Если люди пытаются найти информацию, соответствующую тому состоянию, которое они испытывают, то совершенно очевидно, что процесс поиска не ограничится только рамками распространения

слухов, но скорее будет являться частью общего процесса поиска информации. Сами собой напрашивающиеся следствия из концепции диссонанса очень скоро вывели нас за рамки первоначально определенной темы «коммуникации и социального влияния». Однако нам казалось, что гораздо эффективнее следовать направлению, задаваемому новой многообещающей теорией, чем строго придерживаться первоначально определенного плана.

К счастью, мы имели возможность не только заниматься поиском данных в научной литературе, но и вести собственные исследования, призванные проверить следствия из новой теории. Мы смогли собрать собственные данные благодаря финансовой поддержке Лаборатории исследований социальных отношений при Миннесотском университете, а также персональным исследовательским грантам от Фонда Форда. Я не перечисляю всех ученых, оказавших нам помощь в проведении исследований, в предисловии, поскольку они будут упомянуты при описании конкретных работ в соответствующих главах.

Существует точка зрения, что автору следовало бы подождать еще лет пять, прежде чем писать такую книгу. К тому времени было бы проведено уже гораздо больше исследований, направленных на проверку теории, и многие ныне неясные вопросы были бы уже сняты. Однако раздробленные журнальные публикации плохо представляют теорию и многообразие данных, имеющих к ней отношение. Важная особенность теории когнитивного диссонанса заключается в ее способности интегрировать множество научных данных из кажущихся различными исследовательских областей, и эта особенность теряется, если теория не описывается в единой книге. Также автору представляется, что на данный момент имеется уже достаточно данных в поддержку теории, чтобы она была опубликована и нашла своих последователей.

В заключение я хотел бы высказать благодарность тем, кто оказал мне помощь в написании и окончательной редакции отдельных глав этой книги, а именно: Юдсону Милсу, Роберту С. Сирсу, Эрнсту Р.

Хилгарду, Герберту Мак-Клоски, Даниэлю Миллеру, Джеймсу Колеману, Мартину Липсету, Раймонду Бауэру, Джеку Брему и Мэй Бродбек. Многие из них были сотрудниками Центра исследований поведения при Фонде Форда в то время, когда большая часть этой книги и была написана.

Леон Фестингер,

Пало-Альто, Калифорния.

Март 1956 г.

Глава 1

Введение в теорию диссонанса

Давно замечено, что человек стремится к внутреннему согласию. Его взгляды и установки имеют свойство объединяться в группы, характеризующиеся согласованностью входящих в них элементов. Конечно, нетрудно найти исключения из этого правила. Так, некий человек может полагать, что чернокожие американцы ничем не хуже белых сограждан, однако этот же человек предпочел бы, чтобы они не жили с ним в ближайшем соседстве. Или другой пример: некто может считать, что дети должны вести себя тихо и скромно, однако он же испытывает явную гордость, когда его любимое чадо энергично привлекает внимание взрослых гостей. Подобное несоответствие, которое порой может принимать достаточно драматичные формы, привлекает наше внимание главным образом потому, что оно резко контрастирует с фоновым представлением о внутренней согласованности. В большинстве случаев взаимосвязанные мнения и социальные установки согласованы друг с другом. Одно исследование за другим сообщает о согласованности политических, социальных и прочих установок человека.

Такого же рода согласованность существует и между знаниями и убеждениями человека и тем, что он делает. Человек, убежденный в том, что высшее образование – хорошая вещь, будет всячески побуждать своих детей поступать в университет. Ребенок, который знает, что его строго накажут за проступок, будет стараться не совершать его или, по крайней мере, попытается не попасться на нем. Все это настолько очевидно, что мы принимаем примеры такого поведения как должное. Наше внимание прежде всего привлекают различного рода исключения из последовательного в целом поведения. Например, человек может сознавать вред курения для своего здоровья, но продолжать курить; многие люди совершают

преступления, полностью отдавая себе отчет в том, что вероятность поимки и наказания весьма высока.

Принимая согласованность как данность, что же можно сказать о подобного рода исключениях? Очень редко, если это вообще когда-либо происходит, они признаются как противоречия самим человеком. Обычно он предпринимает более или менее успешные попытки каким-либо образом рационализировать подобное рассогласование. Так, человек, продолжающий курить, зная, что это вредно для его здоровья, может также считать, например, что удовольствие, получаемое от курения, настолько велико, что оно того стоит; или что изменения здоровья курильщика не столь фатальны, как считается; что нельзя, будучи живым человеком, всегда избегать всех существующих опасностей; или, наконец, что если он бросит курить, то может прибавить в весе, а это тоже плохо для здоровья. Таким образом, привычку к курению он вполне успешно согласует со своими убеждениями, касающимися курения. Однако люди не всегда столь успешны в попытках рационализации своего поведения; по той или иной причине попытки обеспечить согласованность могут быть неудачными. Противоречие просто продолжает существовать. В этом случае возникает психологический дискомфорт.

Итак, мы подошли к тому, чтобы сформулировать основные гипотезы, следствиям из которых посвящена данная книга. Однако сперва давайте заменим слово «противоречие» термином, имеющим меньше логических коннотаций, а именно термином «диссонанс». Аналогичным образом вместо слова «согласованность» я буду употреблять более нейтральный термин «консонанс». Формальное определение этих понятий будет дано ниже, а сейчас давайте опираться на то их имплицитное значение, которое мы ввели выше в первоначальных рассуждениях. Итак, я хочу сформулировать основные гипотезы следующим образом.

1. Существование диссонанса порождает психологический дискомфорт и будет мотивировать человека к попытке уменьшить

степень диссонанса и достичь консонанса.

2. Когда имеет место диссонанс, помимо того, что индивид будет стремиться к его уменьшению, он также будет активно избегать ситуаций и информации, которые могут вести к возрастанию диссонанса.

Прежде чем перейти к подробной разработке теории диссонанса и стремления к его уменьшению, необходимо разъяснить природу диссонанса как психологического феномена, характер описывающего его понятия, а также возможности применения связанной с этим понятием теории. Сформулированные выше две основные гипотезы служат для этого хорошей отправной точкой. Хотя они и имеют отношение к диссонансу, на самом деле это очень общие гипотезы. Термин «диссонанс» в них можно свободно заменить на иное понятие сходного характера, например, «голод», «фрустрация» или «неравновесие», и полученные гипотезы будут вполне осмысленными.

Я предполагаю, что диссонанс, то есть существование противоречивых отношений между отдельными элементами в системе знаний, сам по себе является мотивирующим фактором. Под термином «знание» я буду понимать любое мнение или убеждение индивида относительно окружающего мира, самого себя, своего собственного поведения. Когнитивный диссонанс может пониматься как исходное условие, приводящее к действиям, направленным на его уменьшение, таким же образом, например, как голод побуждает активность, направленную на его утоление. Это совершенно иной вид мотивации, чем тот, с которым привыкли иметь дело психологи, но тем не менее, как мы увидим далее, не менее мощный.

Теперь несколько слов о дальнейшем содержании этой книги. Она посвящена анализу самых различных ситуаций, связанных с возникновением когнитивного диссонанса и попытками человека его уменьшить. Если бы некий автор задался целью написать книгу о роли голода как драйва, побуждающего поведение человека, то

результат по своему характеру был бы похож на мою книгу. Подобная работа могла бы содержать главы, анализирующие последствия попыток уменьшить голод в самых разных условиях, начиная с младенца на детском стульчике и заканчивая взрослыми на официальном банкете. Сходным образом данная книга также описывает и изучает разнообразные ситуации, начиная от принятия решения отдельным индивидом до поведения больших групп людей. Поскольку стремление к уменьшению диссонанса – это базовый процесс, свойственный человеку, неудивительно, что проявления этого процесса могут наблюдаться в таком широком диапазоне.

Возникновение и устойчивость диссонанса

Когда и почему возникает диссонанс? Почему иногда люди обнаруживают, что они совершают поступки, не соответствующие их мыслям, или что у них есть какое-либо убеждение, отличное от всех остальных имеющихся у них убеждений? Ответ на этот вопрос может быть найден при анализе двух типичных ситуаций, в которых может возникнуть диссонанс.

1. В ситуации, когда человек становится очевидцем новых событий или когда ему становится известна какая-либо новая информация, может возникать по меньшей мере сиюминутный диссонанс с существующими знаниями, мнениями или представлениями о своем поведении. Поскольку человек не может полностью контролировать события, происходящие в окружающем его мире, и поступающую к нему информацию, подобный диссонанс возникает легко.

Так, например, человек планирует поездку на пикник в полной уверенности, что погода будет теплой и солнечной. Однако перед самым его выездом может начаться дождь. Знание о том, что идет дождь, вступит в диссонанс с его уверенностью, что день солнечный, и с его планами съездить за город. Или другой пример. Представьте себе, что человек, совершенно уверенный в неэффективности автоматической коробки передач, случайно наталкивается на статью с убедительным описанием ее преимуществ. И снова в системе знаний индивида, как минимум на короткое мгновение, возникнет диссонанс.

2. Даже в отсутствие новых, непредвиденных событий или информации диссонанс, несомненно, является повседневным феноменом. Очень мало на свете вещей, полностью черных или белых. Очень мало в жизни ситуаций настолько очевидных, чтобы поведение в них или мнение о них не было бы до некоторой степени противоречивым. Так, некий американский фермер со Среднего Запада может являться республиканцем и при этом может

быть не согласен с позицией его партии по поводу программы государственной поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию. Человек, покупающий новый автомобиль, может отдать предпочтение экономичности одной модели и в то же время дизайну другой. Предприниматель, желающий выгодно вложить свободные денежные средства, знает, что результат его капиталовложения зависит от экономических условий, на которые он не в состоянии повлиять. В любой ситуации, которая требует от человека сформулировать свое мнение или сделать какой-либо выбор, неизбежно создается диссонанс между знанием, соответствующим осуществленному поступку, и теми знаниями и мнениями, которые связаны с другими возможными вариантами действий.

Таким образом, спектр ситуаций, в которых диссонанс почти неизбежен, довольно широк, но наша задача состоит в том, чтобы исследовать обстоятельства, при которых диссонанс, однажды возникнув, сохраняется, то есть ответить на вопрос, при каких условиях диссонанс перестает быть мимолетным. Если изложенная выше гипотеза верна, то вместе с диссонансом возникнут и силы, направленные на его уменьшение. Чтобы ответить на наш вопрос, рассмотрим различные возможные способы, с помощью которых диссонанс может быть уменьшен.

Далее в этой главе мы рассмотрим этот вопрос более формально, а начнем с иллюстрации на примере заядлого курильщика, который столкнулся с информацией о том, что курение вредно для здоровья. Возможно, он прочитал об этом в газете или журнале, услышал от друзей или от врача. Это новое знание будет, конечно, противоречить тому факту, что он продолжает курить. Если гипотеза о стремлении уменьшить диссонанс верна, то каким в этом случае будет поведение нашего воображаемого курильщика?

Во-первых, он может изменить знание о своем поведении за счет того, что изменит поведение, то есть бросит курить, и тогда его

представление о своем новом поведении будет согласовано (находиться в состоянии консонанса) со знанием о том, что курение вредно для здоровья.

Во-вторых, он может попытаться изменить свое «знание» относительно последствий курения, что звучит достаточно странно, но зато хорошо отражает суть происходящего. Он либо просто перестанет признавать то, что курение наносит ему вред, либо попытается найти информацию, свидетельствующую о пользе курения, тем самым уменьшая значимость информации о его негативных последствиях. Если этот индивид сумеет изменить свою систему знаний каким-либо из этих способов, он может уменьшить или даже полностью устранить диссонанс между тем, что он знает, и тем, что он делает.

Достаточно очевидно, что курильщик из приведенного выше примера может столкнуться с трудностями в попытке изменить как свое поведение, так и свои представления. И именно по этой причине диссонанс, однажды возникнув, способен достаточно долго сохраняться. Нет никаких гарантий того, что человек будет в состоянии уменьшить или устранить возникший диссонанс. Гипотетический курильщик может обнаружить, что процесс отказа от курения слишком болезнен для него, чтобы он мог это выдержать. Он может попытаться найти конкретные факты или мнения других людей, поддерживающие точку зрения, что курение не приносит такого уж большого вреда, однако эти поиски могут закончиться неудачей. Тем самым он окажется в таком положении, когда он будет продолжать курить, вместе с тем хорошо сознавая, что курение вредно. Если это произойдет, то его усилия, направленные на уменьшение диссонанса, не прекратятся.

Есть определенные области познания, где существование значительного диссонанса – самая обычная вещь. Это может происходить, когда два – или более – устоявшихся убеждения или две ценности, имеющие отношение к рассматриваемому вопросу, противоречат друг другу. Другими словами, нельзя придерживаться

такого мнения или осуществлять такое поведение, которое не противоречило бы по крайней мере одному из устоявшихся убеждений. Мирдал^[2] в приложении к своей классической книге демонстрирует это совершенно отчетливо, рассматривая примеры поведения по отношению к черным американцам. Обсуждая одновременное существование взглядов относительно человека вообще, афроамериканцев вообще, конкретных групп черных американцев и так далее, Мирдал пишет:

«Человек или группа, чьи несоответствия в оценках будут публично обнаружены, будет испытывать необходимость уменьшения этого несоответствия... Потребность в логической непротиворечивости внутри иерархии моральных оценок... в той степени ее интенсивности, которая наблюдается в настоящее время, является довольно новым явлением. Люди предыдущих поколений, жившие в условиях меньшей мобильности, меньшей интеллектуальной коммуникации и меньшего публичного обсуждения проблем, в гораздо меньшей степени оказывались свидетелями конфликтов ценностей друг друга»^[3].

Хотя я не согласен с Мирдалом в его оценке важности роли публичного обсуждения для возникновения диссонанса, мне кажется, что это очень хорошее указание на ряд причин, по которым в этой области существует сильный диссонанс.

Понятия, которые мы рассмотрели, не являются абсолютно новыми; многие, сходные с ними, уже предлагались ранее. Следует упомянуть две работы, в которых приводятся формулировки, наиболее близкие к моим собственным. Хайдер^[4] в пока еще не изданной рукописи обсуждает взаимоотношения между людьми и соотношения между чувствами. Он пишет:

«Подводя итоги нашего обсуждения сбалансированных, или гармоничных, состояний, мы можем сказать, что эти состояния характеризуются двумя или несколькими связями, которые соответствуют друг другу. Если сбалансированное состояние отсутствует, то возникает стремление к его установлению.

Появляется или тенденция изменить затронутые чувства, либо же отношение между соответствующими элементами будет сбалансировано посредством действия или когнитивной реорганизации. Если изменение невозможно, то состояние дисбаланса вызовет напряженность; сбалансированные состояния будут более предпочтительны, нежели несбалансированные» (часть II).

Если заменить слово «сбалансированный» на слово «консонантный» и слово «дисбаланс» на слово «диссонанс», приведенное выше утверждение Хайдера можно рассматривать как описание того же самого процесса, обсуждением которого мы до сих пор занимались.

Осгуд и Танненбаум^[5] недавно опубликовали статью, в которой они также сформулировали идеи, касающиеся изменений мнений и социальных установок. Рассматривая «принцип конгруэнтности», как они обозначили его в своей работе, эти авторы пишут: «Изменения в оценке всегда происходят в направлении увеличения конгруэнтности с существующей системой ориентиров»^[6].

Тот особенный вид «неконгруэнтности», или когнитивного диссонанса, который они анализируют в своей работе, возникает в том случае, когда некий человек или иной источник информации, которого субъект оценивает положительно, поддерживает мнение, которое субъект при этом оценивает отрицательно (или, наоборот, источник информации оценивается отрицательно, а выражаемое им мнение положительно). Далее авторы показывают, что при таких обстоятельствах возникает ярко выраженная тенденция изменить либо оценку мнения, либо оценку источника информации в том направлении, которое уменьшило бы диссонанс. Таким образом, если источник информации был оценен положительно, а мнение оценено отрицательно, индивид может начать хуже относиться к источнику информации или лучше к предмету обсуждения. Из данных, приведенных в статье, становится ясно, что результат в каждом конкретном случае зависит от того, что изначально было

более твердо закреплено в системе знаний человека: оценка источника информации или оценка проблемы. Если его социальные установки в отношении источника информации «поляризованы», то более вероятным является изменение мнения, и наоборот. Тщательно измерив изначальные социальные установки по отношению к источнику информации и высказываемому суждению, а также степень податливости каждой из установок к изменению до того, как диссонанс был инициирован, авторы исследования оказались в состоянии достаточно точно предсказать направление, а иногда и степень наступавших изменений в оценках.

Важным здесь является то, что существует стремление к установлению консонантных отношений в когнитивной системе и стремление к избеганию и уменьшению диссонанса. Многие исследователи отмечали этот факт, хотя очень немногие из них сформулировали его так точно и сжато, как Хайдер, Осгуд и Танненбаум. Задача этой книги состоит в том, чтобы сформулировать теорию диссонанса в максимально точной и по возможности общеприменимой форме, показать возможности ее использования для анализа широкого спектра ситуаций и представить эмпирические данные в поддержку этой теории.

Определения понятий: диссонанс и консонанс

Оставшаяся часть этой главы будет в основном посвящена более формальному представлению теории диссонанса. Я попытаюсь сформулировать положения теории в максимально точных и однозначных терминах. Но так как идеи, которые лежат в ее основе, еще не оформились окончательно, некоторая нечеткость будет неизбежна.

Термины «диссонанс» и «консонанс» определяют тот тип отношений, которые существуют между парами «элементов». Следовательно, прежде чем мы определим характер этих отношений, необходимо, насколько это возможно, определить сами элементы.

Элементы относятся к тому, что мы называем познанием, – к тому, что человек знает о самом себе, своем поведении и окружении. Следовательно, эти элементы являются знаниями. Некоторые из них относятся к знанию о самом себе: что данный индивид делает, что он чувствует, каковы его потребности и желания, что он вообще представляет собой и т. п. Другие элементы знания касаются мира, в котором он живет: что где находится, что к чему приводит, что приносит человеку удовольствие, а что – страдания, что является несущественным, а что – важным и т. д.

Очевидно, что термин «знание» мы использовали до сих пор в очень широком смысле, в том числе по отношению к явлениям, которые обычно не входят в значение этого слова, – например, мнениям. Человек формирует какое-либо мнение только в том случае, если полагает, что оно истинно и, таким образом, чисто психологически мнение не отличается от «знания» как такового. То же самое можно сказать относительно убеждений, ценностей или установок, которые, с нашей точки зрения, выполняют те же функции. Это ни в коем случае не означает, что эти разнородные термины не фиксируют никаких важных различий. Некоторые из

таких различий будут приведены ниже. Но для целей формального определения все они являются «когнитивными элементами», и между парами этих элементов знания могут существовать отношения консонанса и диссонанса.

Существуют и другие связанные с формальным определением вопросы, на которые хотелось бы получить ответ. Например, в каком случае «когнитивный элемент» является одним элементом, а в каком – группой элементов? Является ли знание о том, что зима в Миннеаполисе очень холодная, элементом, или его нужно рассматривать как группу элементов, составленную из более специфических знаний? На этот вопрос пока нет ответа, но, может быть, он и не нуждается в ответе. Как будет показано в следующих главах, посвященных эмпирическим данным, наличие или отсутствие ответа на этот вопрос никак не сказывается на проведении измерений.

Другой важный вопрос, касающийся когнитивных элементов, – это то, как они формируются и что определяет их содержание. На этом этапе мы хотели бы подчеркнуть, что наиважнейший фактор, определяющий содержание когнитивных элементов, – это *реальность*. Элементы знания являются отражением действительности. В общем и целом они отражают реальность, формируют ее карту. Реальность может быть физической, социальной или психологической, но в любом случае познание более или менее точно отображает ее. Все это, конечно, ничуть не удивительно. Было бы маловероятно, чтобы организмы могли жить и выживать, если бы элементы знания не представляли собой в достаточной мере точное отображение действительности. В самом деле, когда человек «отрывается от реальности», это становится очень заметно.

Другими словами, элементы знания соответствуют по большей части тому, что человек фактически делает или чувствует, и тому, что реально существует в его окружении. В случае мнений, убеждений и ценностей реальность может состоять в том, что думают или делают

другие; в иных случаях действительным может быть то, с чем человек сталкивается на опыте, или то, что другие сообщают ему.

Но в этом месте можно возразить, что у людей часто имеются такие когнитивные элементы, которые заметно отклоняются от действительности, по крайней мере от того, какой ее воспринимаем мы сами. Таким образом, важное уточнение состоит в том, что *реальность, которая воздействует на индивида, будет оказывать давление в направлении приведения когнитивных элементов в соответствие с этой реальностью.* Это не означает, однако, что существующие когнитивные элементы будут *всегда* соответствовать действительности. Теория диссонанса дает нам возможность понять те ситуации, когда когнитивные элементы противоречат реальности. Но из нее следует, что, если когнитивные элементы не соответствуют определенной реальности, воздействующей на индивида, он испытывает некоторую напряженность. И мы должны, следовательно, быть способны заметить проявления этой напряженности. Подобное гипотетическое отношение между когнитивными элементами и действительностью важно с точки зрения измерения степени диссонанса. При обсуждении эмпирических данных мы еще вернемся к этому вопросу.

Теперь можно перейти к обсуждению тех отношений, которые могут существовать между парами элементов. Имеются три разновидности таких отношений, а именно: нерелевантность, диссонанс и консонанс. Именно в такой последовательности мы их и обсудим.

Нерелевантность

Два элемента могут просто не иметь ничего общего между собой. Иными словами, при таких обстоятельствах, когда один когнитивный элемент нигде не пересекается с другим элементом, эти два элемента являются нейтральными, или нерелевантными, по отношению друг к другу.

Например, давайте представим себе человека, который знает, что письмо из Нью-Йорка в Париж, отправленное с регулярной морской почтой, может идти две недели и что сухой, горячий июль очень хорош для получения богатого урожая зерна в штате Айова. Эти два элемента знания не имеют ничего общего между собой, то есть они нерелевантны по отношению друг к другу. Конечно, о подобных нерелевантных отношениях трудно сказать что-либо определенное, за исключением того, что они существуют. В центре нашего внимания будут находиться только те пары элементов, между которыми возникают отношения консонанса или диссонанса.

Во многих случаях, однако, очень трудно решить априори, являются ли два элемента нерелевантными. Зачастую это просто невозможно определить, не принимая во внимание остальных знаний индивида. Иногда может случиться так, что вследствие определенного поведения данного человека ранее нерелевантные элементы могут стать релевантными по отношению друг к другу. Это могло бы произойти даже в вышеупомянутом примере. Если человек, живущий в Париже, спекулировал бы на урожае зерна в Соединенных Штатах, он, безусловно, захотел бы узнать прогноз погоды в штате Айова и вряд ли стал бы получать эту информацию по морской почте.

Прежде чем мы перейдем к определению и обсуждению отношений консонанса и диссонанса, которые существуют между релевантными элементами, полезно было бы подчеркнуть еще раз специальный характер тех когнитивных элементов, которые имеют

отношение к поведению индивида. Такой «поведенческий» элемент, будучи релевантным каждому из двух нейтральных по отношению друг к другу когнитивных элементов, может фактически делать их релевантными.

Релевантные отношения: диссонанс и консонанс

К этому моменту читатель, вероятно, уже составил себе интуитивное представление о диссонансе. Два элемента являются диссонантными по отношению друг к другу, если по той или иной причине они не соответствуют один другому. Они могут быть просто несовпадающими или противоречащими друг другу, могут не совпадать потому, что этого требуют культурные или групповые нормы и т. п. Сейчас мы можем перейти к тому, чтобы попытаться дать более формальное определение этого понятия.

Давайте рассмотрим два когнитивных элемента, которые существуют у человека и релевантны друг другу. Определение диссонанса игнорирует существование всех других когнитивных элементов, которые являются релевантными любому из двух анализируемых элементов или им обоим, и рассматривает только эти два элемента изолированно. Два элемента, взятые изолированно от всех остальных, находятся в диссонантном отношении, если из одного элемента следует суждение, обратное другому. Более формально: X и Y находятся в диссонантном отношении, если не- X следует из Y . Так, например, если человек знает, что в его окружении находятся только друзья, но тем не менее испытывает страх, это означает, что между этими двумя когнитивными элементами существует диссонантное отношение. Или другой пример: если человек, имея долги, приобретает новый автомобиль, то соответствующие когнитивные элементы будут диссонантными по отношению друг к другу. Диссонанс может существовать вследствие приобретенного опыта или ожиданий, либо по причине того, что считается приличествующим или общепринятым, либо по любой из множества других причин.

Побуждения и желаемые последствия также могут быть факторами, определяющими, являются ли два элемента диссонантными или нет. Например, человек, играя на деньги в

карты, может продолжать играть и проигрывать, зная, что его партнеры являются профессиональными игроками. Это последнее знание может быть диссонантным с осознанием его собственного поведения, а именно того, что он продолжает играть. Но для того чтобы в данном примере определить эти элементы как диссонантные, необходимо принять с достаточной степенью вероятности, что человек стремится выиграть. Если же по некоей странной причине этот человек хочет проиграть, то это отношение было бы консонантным.

Будет полезно привести ряд примеров, где диссонанс между двумя когнитивными элементами возникает по разным причинам, то есть где по-разному можно раскрыть словосочетание «следует из», входящее в определение диссонанса.

1. Диссонанс может возникнуть по причине логической несовместимости. Если человек полагает, что в ближайшем будущем люди высадятся на Луну, но при этом считает, что люди будут не в состоянии сделать космический корабль, пригодный для этой цели, то эти два знания являются диссонантными по отношению друг к другу. Отрицание содержания одного элемента следует из содержания другого элемента на основании элементарной логики, и человек сам в ходе рассуждения может понять это.

2. Диссонанс может возникнуть в связи с культурными нормами. Если человек на официальном банкете берет рукой ножку цыпленка, знание того, что он делает, является диссонантным по отношению к знанию, определяющему правила формального этикета во время официального банкета. Диссонанс возникает по той простой причине, что именно данная культура определяет, что консонантно, а что нет. В другой культуре эти два когнитивных элемента могут вовсе не быть диссонантными.

3. Диссонанс может возникать тогда, когда одно конкретное мнение по определению входит в состав более общего мнения. Так, если человек – демократ, но на текущих президентских выборах голосует за республиканского кандидата, когнитивные элементы,

соответствующие этим двум наборам мнений, являются диссонантными по отношению друг к другу, потому что понятие «быть демократом» по определению включает в себя необходимость поддерживать кандидатов от Демократической партии.

4. Диссонанс может возникать на основе прошлого опыта. Если человек попал под дождь и при этом видит, что он остается сухим, то эти два элемента знания будут диссонантными по отношению друг к другу, поскольку он знает из прошлого опыта, что нельзя остаться сухим, стоя на улице под дождем. Если бы можно было представить себе человека, который никогда не попадал под дождь, то указанные знания не были бы диссонантными.

Этих примеров достаточно для того, чтобы проиллюстрировать, как определение понятия диссонанса может быть использовано эмпирически, чтобы решить, являются ли два когнитивных элемента диссонантными или консонантными. Разумеется, ясно, что в любой из этих ситуаций могут существовать другие элементы знания, которые могут быть в консонантном отношении с любым из двух элементов в рассматриваемой паре. Тем не менее отношение между двумя элементами является диссонантным, если, независимо от прочих элементов, один из элементов пары не следует (или предполагается, что не следует) из другого.

Определение отношений консонанса и нерелевантности следует из определения отношений диссонанса. Если в паре элементов один из них следует из значения другого элемента, то отношение между ними является консонантным. Если ни отрицание, ни подтверждение значения второго элемента пары не следует из первого элемента, то отношение между ними является нерелевантным.

Определения понятий диссонанса и консонанса, однако, не создают достаточной основы для осуществления измерений. Если мы стремимся к эмпирической проверке теории диссонанса, необходимо прежде всего обеспечить безошибочную идентификацию явлений диссонанса и консонанса. Пытаться

получить полный список всех когнитивных элементов – безнадежная затея, и даже если такой перечень был бы доступен, в некоторых случаях будет трудно или просто невозможно определить априори, какой из трех возможных типов связей имеет место в данном конкретном случае. Однако во многих случаях априорное определение диссонанса является ясным и четким. (Вспомним также, что два когнитивных элемента могут быть диссонантными для человека, живущего в одной культуре, но не в другой, а также в зависимости от его прошлого опыта.) Мы еще вернемся к рассмотрению проблемы измерения более подробно в тех главах, где будут обсуждаться эмпирические данные.

Величина диссонанса

Все диссонантные отношения, разумеется, имеют разную интенсивность. Необходимо различать степени возникающего диссонанса и описать факторы, которые определяют силу диссонантного отношения. Сначала мы кратко обсудим некоторые возможные детерминанты величины диссонанса, возникающего между двумя элементами, а затем обратимся к рассмотрению общей интенсивности диссонанса, который может существовать между двумя системами элементов.

Один очевидный фактор, определяющий величину диссонанса, связан с характеристиками тех элементов, между которыми возникает диссонантное отношение. *Если два когнитивных элемента являются диссонантными по отношению друг к другу, то величина диссонанса будет прямо пропорциональна важности данных элементов.* Чем более значимы элементы для индивида, чем бóльшую представляют для него ценность, тем больше будет степень диссонантного отношения между ними. Так, например, если человек дает десять центов нищему, хотя и видит, что этот нищий вряд ли по-настоящему нуждается в деньгах, диссонанс, возникающий между этими двумя элементами, довольно слаб. Ни один из этих двух когнитивных элементов не является достаточно важным для данного индивида и не связан с важными последствиями. Намного больший диссонанс возникает, например, если студент не готовится к важному экзамену, хоть и знает, что уровень его знаний является, несомненно, недостаточным, чтобы успешно сдать его. В этом случае элементы, которые являются диссонантными по отношению друг к другу, гораздо более важны для человека, и соответственно величина диссонанса будет значительно большей.

С достаточной степенью уверенности можно предположить, что в жизни очень редко можно встретить какую-либо систему когнитивных элементов, в которой диссонанс полностью отсутствует.

Почти для любого действия, которое человек мог бы предпринять, или любого чувства, которое он мог бы испытывать, наверняка найдется по крайней мере один когнитивный элемент, находящийся в диссонантном отношении с этим «поведенческим» элементом. Даже для совершенно тривиальных знаний, как, например, что некто собирается прогуляться в воскресенье днем, весьма вероятно, найдутся некоторые диссонирующие элементы. Человек, вышедший на прогулку, может сознавать, что дома его ждут дела по хозяйству или что собирается дождь и так далее. Короче говоря, существует так много других когнитивных элементов, релевантных по отношению к любому данному элементу, что наличие некоторой степени диссонанса – самое обычное дело.

Давайте рассмотрим теперь полностью весь контекст диссонантных и консонантных отношений, в который вступает отдельный когнитивный элемент. Принимая на время в рабочих целях то, что все элементы, релевантные рассматриваемому когнитивному элементу, одинаково важны, мы можем сказать, что *общая величина диссонанса между данным элементом и системой знаний индивида в целом будет прямо зависеть от доли тех релевантных элементов, которые являются диссонантными по отношению к рассматриваемому элементу*. Таким образом, если подавляющее большинство релевантных элементов является консонантным по отношению к, скажем, поведенческому элементу когнитивной системы, то степень диссонанса с этим поведенческим элементом будет небольшой.

Если же доля элементов, консонантных по отношению к рассматриваемому поведенческому элементу, будет гораздо меньшей, нежели доля диссонантных элементов, то степень диссонанса будет значительно выше. Конечно, общая величина диссонанса будет также зависеть от значимости или ценности тех релевантных элементов, которые имеют консонантные или диссонантные отношения с рассматриваемым элементом.

Вышеприведенное правило можно легко обобщить и использовать для оценки величины диссонанса, который может существовать между двумя группами когнитивных элементов. Эта величина зависит от характера преобладающего типа отношений (диссонантного или консонантного) и, безусловно, от значимости конкретных элементов.

Величина возникающего диссонанса – очень важная переменная при определении интенсивности стремления к уменьшению диссонанса. Поскольку мы неоднократно будем иметь дело с определением степени диссонанса при рассмотрении эмпирических данных, будет полезно подвести итоги нашего анализа, касающегося определения величины диссонанса. Итак:

1. Если два когнитивных элемента релевантны по отношению друг к другу, то характер отношения между ними является либо диссонантным, либо консонантным.

2. Величина диссонанса (или консонанса) увеличивается по мере роста значимости и ценности участвующих в этом отношении элементов.

3. Общая величина диссонанса, существующего между двумя группами когнитивных элементов, напрямую зависит от взвешенной доли диссонантных отношений среди релевантных отношений между элементами двух групп. Термин «взвешенная доля» используется здесь потому, что каждое релевантное отношение было бы оценено в зависимости от значимости включенных в него элементов.

Снижение диссонанса

Существование диссонанса порождает стремление к тому, чтобы уменьшить или полностью устранить диссонанс. Интенсивность этого стремления зависит от величины диссонанса. Другими словами, диссонанс действует ровно таким же образом, как мотив, потребность или напряженность. Наличие диссонанса приводит к действиям, направленным на его уменьшение, точно так же, как, например, чувство голода ведет к действиям, направленным на то, чтобы устранить его.

Также, по аналогии с мотивом, чем больше величина диссонанса, тем больше будет интенсивность действия, направленного на уменьшение диссонанса, и тем сильнее будет выражена склонность к избеганию любых ситуаций, которые могли бы увеличить степень диссонанса.

Чтобы конкретизировать наши рассуждения относительно того, каким образом может проявиться стремление к уменьшению диссонанса, необходимо проанализировать возможные способы, с помощью которых возникший диссонанс можно уменьшить или устранить. В общем, если диссонанс возникает между двумя элементами, то этот диссонанс может быть устранен посредством изменения одного из этих элементов. Важно то, каким образом эти изменения могут быть произведены. Существует множество возможных способов, которые зависят от типа задействованных когнитивных элементов и общего контекста знаний, имеющих у человека в рассматриваемой ситуации.

Изменение поведенческих когнитивных элементов

Когда диссонанс возникает между когнитивным элементом, относящимся к знанию относительно окружающей среды, и поведенческим когнитивным элементом, то диссонанс, конечно же, может быть устранен посредством изменения поведенческого элемента таким образом, чтобы тот стал консонантным с элементом среды. Самый простой и легкий способ добиться этого состоит в том, чтобы изменить действие или чувство, к которому этот поведенческий элемент относится. Поскольку, как мы убедились, знание является отражением реальности, то если поведение организма изменяется, то и соответствующие ему когнитивные элементы изменятся аналогичным образом. Этот способ уменьшения или устранения диссонанса является очень распространенным. Наши поведение и чувства часто изменяются в соответствии с полученной новой информацией. Если человек выехал за город на пикник и заметил, что начинается дождь, он может просто вернуться домой. Существует достаточно много людей, бесповоротно отказавшихся от табака, как только они выяснили, что это очень вредно для здоровья.

Конец ознакомительного фрагмента.

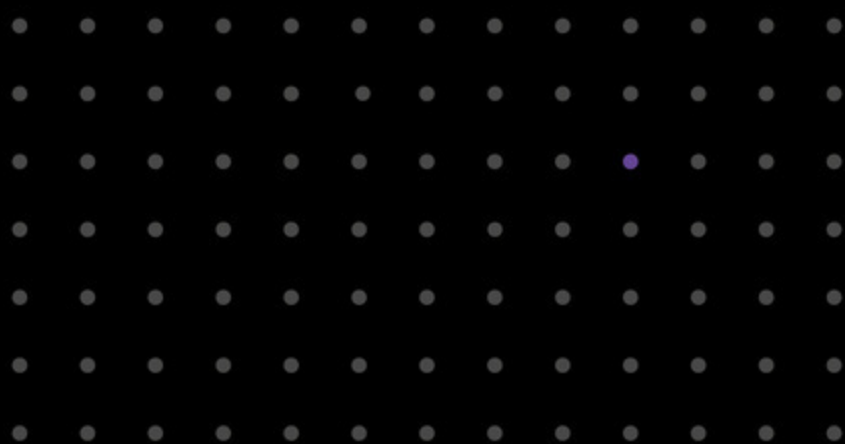
Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

ЛЕОН ФЕСТИНГЕР

ТЕОРИЯ
КОГНИТИВНОГО
ДИССОНАНСА



ЛЕОН ФЕСТИНГЕР

ТЕОРИЯ
КОГНИТИВНОГО
ДИССОНАНСА

Сноски

1

Англ. propositional inventory – жанр в англоязычной научной литературе, который из жанров отечественной традиции ближе всего к аналитическому обзору и преследует цель выделить набор утверждений, который можно сделать на основе современного состояния той или иной области исследований (*прим. ред.*).

[Вернуться](#)

2

Myrdal, G. An American dilemma. New York: Harper, 1944.

[Вернуться](#)

3

Там же. С. 1029–1030.

[Вернуться](#)

4

Heider, F. The psychology of interpersonal relations. Unpublished manuscript.

[Вернуться](#)

5

Osgood, C.E., & Tannenbaum, P. The principle of congruity and the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 1955. P. 62, 42–55.

[Вернуться](#)

6

Там же. С. 43.

[Вернуться](#)