

# КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС



Подготовила:  
Иванова Мария  
ПСИ-115

**Когнитивный диссонанс** — это внутренний конфликт, который возникает у человека при столкновении противоречащих друг другу убеждений.

Этим **диссонанс** вызывает чувство напряжения; человек испытывает неприятные эмоции: тревогу, злость, стыд, вину — и будет стремиться избавиться от дискомфорта разными способами.

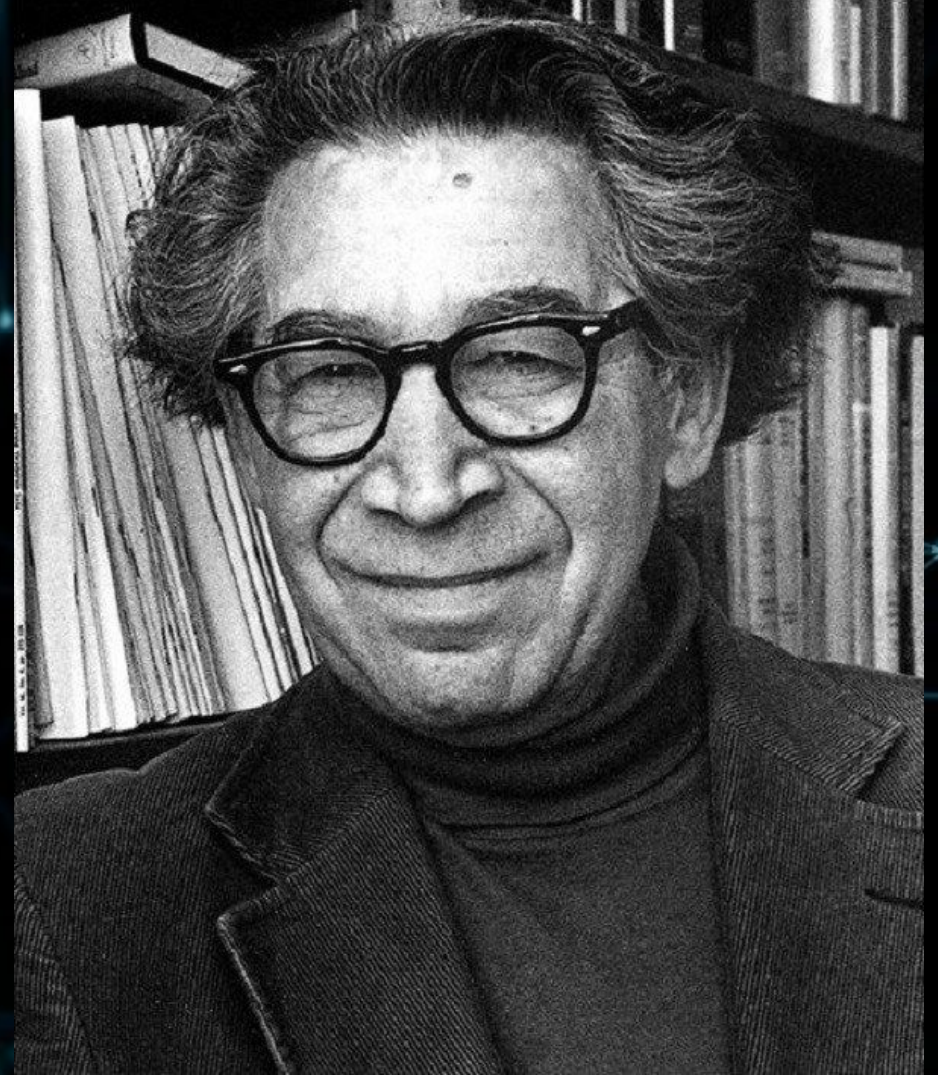


Теория когнитивного диссонанса была создана в 1957 году, Леоном Фестингером

Леон Фестингер (1919 – 1989 гг) — американский психолог, специалист в области психологии регуляции мышления, социальной психологии, автор теории когнитивного диссонанса.

«Система знаний человека о мире и о себе стремится к согласованию. При возникновении рассогласования, или дисбаланса, индивид стремится снять или уменьшить его, и такое стремление само по себе может стать сильным мотивом его поведения.»

Поводом исследования стала сама теория.



## Эксперимент Фестингера по когнитивному диссонансу

Поскольку никто не в силах изменить свои прошлые поступки, единственный способ уменьшить диссонанс заключается в изменении отношения к своим действиям. Чтобы наглядно продемонстрировать феномен вынужденной уступчивости, Леон Фестингер и Джеймс Карлсмит провели эксперимент.



**Цель:** доказать, что если у нас мало внешней мотивации для оправдания поведения, которое идет вразрез с нашими взглядами или убеждениями, мы склонны передумать, чтобы рационализировать свои действия.

*Выборка: Группа 1 (А), группа 2 (Б) и контрольная группа.*

В классическом эксперименте Фестингера и Карлсмита принимали участие студенты [Стэнфордского университета](#).

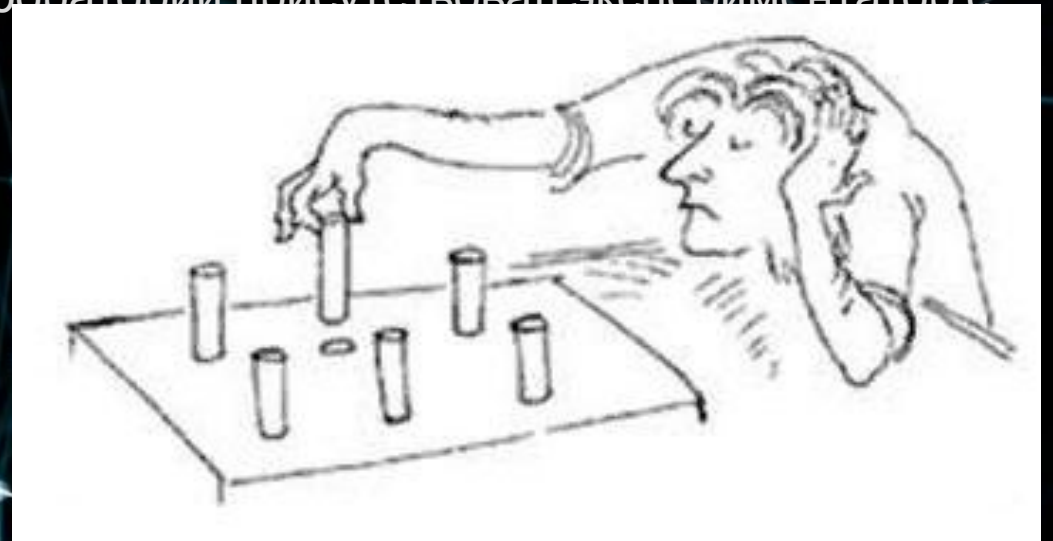
Испытуемым объяснили, что целью проводимого эксперимента является изучение уровня производительности.

В эксперименте принял участие 71 человек.

В ходе эксперимента были предложены скучные и бессмысленные задания.

Первые полчаса испытуемые перекладывали 12 катушек с подноса на стол, используя только одну руку, следующие полчаса они поворачивали 48 рычагов, вкрученных в доску, по часовой стрелке, так же пользуясь только одной рукой. Во время эксперимента в лаборатории присутствовал экспериментатор с

После того, как испытуемый первой группы справляется с секундомером и блокнотом, в котором он делает пометки. заданием, экспериментатор озвучивал выдуманную цель эксперимента. Затем участнику сообщалось, что он состоит в группе, членам которой заранее не предоставлялась информация об эксперименте. Участнику предлагалось на время поработать помощником экспериментатора и охарактеризовать следующим испытуемым (группы Б) предстоящую работу, как интересную и занимательную, обмануть их.



## Результаты:

В конце испытуемых опрашивают еще раз, прося составить рейтинг четырех разных частей эксперимента и оценить: показались ли им выполняемые задания интересными и увлекательными (по шкале от -5 до +5 баллов); помог ли эксперимент больше узнать о собственных навыках (по шкале от 0 до 10 баллов); считают ли они, что эксперимент оценивает что-то действительно важное (по шкале от 0 до 10 баллов); хотелось бы им в будущем принять участие в подобном исследовании (по шкале от -5 до +5 баллов).

ВОПРОС	КОНТРОЛЬНАЯ ГРУППА (N = 20)	ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ГРУППА, ПОЛУЧАВШАЯ ПО 1 ДОЛЛАРУ (N = 20)	ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ГРУППА, ПОЛУЧАВШАЯ ПО 20 ДОЛЛАРОВ (N = 20)
Насколько интересными были задания (от -5 до +5)	-0,45	+1,35	-0,05
Как много нового они узнали (от 0 до 10)	3,08	2,80	3,15
Важность для науки (от 0 до 10)	5,60	6,45	5,18
Готов ли человек еще раз поучаствовать в подобном эксперименте	-0,62	1,20	-0

Контрольной группе денег не предлагали, их ответы точно выражали их отношение к эксперименту (с рейтингом -0,45).

Существенную разницу между группами, получившими по одному и по двадцать долларов, ученые объяснили когнитивным диссонансом.

Участники эксперимента столкнулись с конфликтом двух когниций: «Я сказал другому человеку, что это было интересно» и «На самом деле мне было ужасно скучно». При этом если испытуемый получал один доллар, он рационализировал свои установки, убеждая себя увлекательности задания.

Так была создана ситуация когнитивного диссонанса. Поступок, создающий когнитивный диссонанс у испытуемого, состоял в том, что испытуемый после выполнения скучной работы должен был убеждать другого «наивного» испытуемого в ее интересности. Добровольность (или малая плата) снижали диссонанс.

У членов группы, которой предложили по двадцать долларов, по мнению Фестингера и Карлсмита, было вполне убедительное денежное оправдание их действий. Следовательно, первая группа испытывала когнитивный диссонанс, так как у нее не было веского оправдания своего поступка.

## Вывод:

Результаты эксперимента наглядно подтвердили положения теории когнитивного диссонанса Леона Фестингера. Фестингер полагал, что наиболее выраженным состояние диссонанса будет именно тогда, когда расхождение установок будет иметь наибольшее значение для испытуемого. В данном случае предполагалось, что большинство людей убеждены в своей природной честности, поэтому несоответствие будет выражено особенно ярко. И действительно, члены однодолларовой группы, столкнувшись с несовпадением деятельности и её описанием, были вынуждены убедить себя в увлекательности заданий, чтобы избежать психологического дискомфорта и оправдать ложь, к которой им пришлось прибегнуть. Произошло изменение действующих установок и редуцирование состояния диссонанса.



Спасибо за внимание!!!

