Леон Фестингер   
ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ДИССОНАНСА[[1]](#footnote-1)

**Фестингер (Festinger) Леон** (1919–1989) – американский социальный психолог, автор теории когнитивного диссонанса. Родился в семье эмигрантов из России, изучал психологию в Нью-Йорке, затем работал у Курта Левина в университете штата Айова. Последовал за своим учителем, когда тот основал исследовательский центр групповой динамики в Массачусетском Технологическом Институте. После смерти Левина преподавал психологию в различных американских университетах, получил ряд наград от Американской Психологической Ассоциации и других общественных организаций, был избран в Национальную Академию Наук.

Сочинения: Research Methods in Behavioral Sciences (co-auth. Daniel Katz, 1953); Theory of Cognitive Dissonance (1957); When Prophecy Fails (1956; соавт. H. Rieken, S. Schachter) и др. В рус. пер.: Теория когнитивного диссонанса (1999).

Давно замечено, что любой человек стремится к сохранению достигнутой им внутренней гармонии. Его взгляды и установки имеют свойство объединяться в систему, характеризующуюся согласованностью входя­щих в нее элементов. Конечно, не трудно 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. Подобные факты несоответствия между убеждениями и актуаль­ным поведением (а оно порой может принимать доста­точно драматичные формы) представляют научный ин­терес главным образом потому, что они резко контрас­тируют с распространенным мнением о тенденции к внутренней согласованности между когнитивными эле­ментами. Тем не менее — и это достаточно твердо уста­новленный самыми разными исследованиями факт — связанные между собой установки человека стремятся именно к согласованности.

Существует согласованность также между тем, что человек знает и чему он верит, и тем, что он делает.

Например, человек, убежденный в том, что универ­ситетское образование — это образец наиболее качест­венного образования, будет всячески побуждать своих детей поступать в университет. Ребенок, который зна­ет, что вслед за проступком неминуемо последует на­казание, будет стараться не совершать его или, по край­ней мере, попытается скрыть содеянное. 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. Человек может созна­вать вред курения для своего здоровья, но продолжать курить; многие люди совершают преступления, полно­стью отдавая себе отчет в том, что вероятность наказа­ния за эти преступления весьма высока.

Принимая стремление индивида к внутренней со­гласован-ности как данность, что же можно сказать о подобного рода исключениях? Очень редко случаи не­согласованности признаются самим субъектом как про­тиворечия в его системе знаний. Гораздо чаще индивид предпринимает более или менее успешные попытки ка­ким-либо образом рационализировать подобное проти­воречие. Так, человек, который продолжает курить, зная, что это вредно для его здоровья, может рационализиро­вать свое поведение несколькими способами. Он может считать, что удовольствие, которое получает от куре­ния, слишком велико, чтобы его лишиться, или что из­менения здоровья курильщика не столь фатальны, как утверждают врачи, ибо он все еще жив и здоров. И, наконец, 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. Однако люди не всегда столь успешны в попытках рационализации своего поведения; по той или иной причине попытки обеспечить согласо­ванность могут быть неудачными. Здесь-то и возникает противоречие в системе знаний, что неизбежно ведет к появлению психологического дискомфорта.

Итак, мы подошли к тому, чтобы сформулировать ос­новные положения теории. Однако, прежде чем сделать это, я хотел бы уточнить некоторые термины. Прежде всего, да­вайте заменим слово *несоответствие* термином меньшей логической коннотации, а именно: термином *диссонанс*.

Аналогичным образом вместо слова *соответствие* я буду употреблять более нейтральный термин *консонанс*. Формальное определение этих понятий будет дано ниже.

Итак, основные гипотезы я хочу сформулировать следующим образом.

1. Возникновение диссонанса, порождающего психологический дискомфорт, будет мотивировать индивида к попытке уменьшить степень диссонан­са и по возможности достичь консонанса.

2. В случае возникновения диссонанса, поми­мо стремления к его уменьшению, индивид будет активно избегать ситуаций и информации, которые могут вести к его возрастанию.

Прежде чем перейти к подробному анализу теории диссонанса, необходимо разъяснить природу диссонан­са как психологического феномена, характер концеп­ции, с ним связанной, а также возможности ее приме­нения и развития. Сформулированные выше основные гипотезы являются хорошей отправной точкой для это­го. Их трактовка имеет предельно общее значение, поэтому термин диссонанс можно свободно заменить на иное понятие сходного характера, например, на *голод, фрустрацию* или *неравновесие*. При этом сами гипотезы будут полностью сохранять свой смысл.

Я предполагаю, что диссонанс, то есть существова­ние противоречивых отношений между отдельными эле­ментами в системе знаний, сам по себе является моти­вирующим фактором. Когнитивный диссонанс может пониматься как условие, приводящее к действиям, на­правленным на его уменьшение (например, голод вызы­вает активность, направленную на его утоление). Это — совершенно иной вид мотивации, чем тот, с которым привыкли иметь дело психологи. Но, как мы увидим далее, это чрезвычайно сильный побудительный фактор.

Под термином *знание* я буду понимать любое мнение или убеждение индивида относительно окружающего мира, самого себя, своего собственного поведения.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И УСТОЙЧИВОСТЬ ДИССОНАНСА

Когда и почему возникает диссонанс? Почему люди совершают поступки, которые не соответствуют их мыслям, которые противоречат убеждениям, входящим в их систему ценностей? Ответ на этот вопрос может быть найден при анализе двух наиболее типичных си­туаций, в которых возникает хотя бы сиюминутный диссонанс со знанием, мнением или представлением человека относительно собственного поведения.

Во-первых, это ситуации, когда человек становит­ся очевидцем непредсказуемых событий или когда ему становится известна какая-либо новая информация.

Например, некий субъект планирует поездку на пикник в полной уверенности, что погода будет теплой и солнечной. Однако перед самым его выездом может начаться дождь. Так, знание о том, что идет дождь, будет противоречить его планам 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 пусть на короткое мгновение, но возникнет диссонанс.

Даже в отсутствие новых, непредвиденных собы­тий или информации диссонанс, несомненно, является феноменом каждодневным. Очень мало на свете ве­щей полностью черных или полностью белых. Очень мало в жизни ситуаций настолько очевидных, чтобы мнения о них не были бы до некоторой степени смесью противоречий. Так, некий американский фермер-рес­публиканец может быть не согласен с позицией его партии по поводу цен на сельскохозяйственную продук­цию. Человек, покупающий новый автомобиль, может отдать предпочтение экономичности одной модели и в то же время с вожделением смотреть на дизайн другой. Предприниматель, желающий выгодно вложить свобод­ные денежные средства, хорошо знает, что результат его капиталовложения зависит от экономических ус­ловий, находящихся вне пределов его личного кон­троля. В любой ситуации, которая требует от человека сформулировать свое мнение или сделать какой-либо выбор, неизбежно создается диссонанс между осозна­нием предпринимаемого действия и теми известными субъекту мнениями, которые свидетельствуют в пользу иного варианта развития событий. Спектр ситуаций, в которых диссонанс является почти неизбежным, до­вольно широк, но наша задача состоит в том, чтобы исследовать обстоятельства, при которых диссонанс, однажды возникнув, сохраняется какое-то время, то есть ответить на вопрос, при каких условиях диссо­нанс перестает быть мимолетным явлением. Для этого рассмотрим различные возможные способы, с помо­щью которых диссонанс может быть уменьшен. А в качестве примера используем случай с заядлым куриль­щиком, который однажды столкнулся с информацией о вреде курения.

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 свое поведение, то есть бросить курить, и тогда его представление о сво­ем новом поведении будет согласовано со знанием того, что курение вредно для здоровья.

Во-вторых, он может попытаться изменить свое зна­ние относительно эффектов курения, что звучит достаточно странно, но зато хорошо отражает суть проис­ходящего. Он может просто перестать признавать то, что курение наносит ему вред, или же он может попы­таться найти информацию, свидетельствующую о неко­ей 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 де­лает, и тем, что он знает.

Достаточно очевидно, что курильщик из приведен­ного выше примера может столкнуться с трудностями в попытке изменить свое поведение либо свое знание. И именно это является причиной того, что диссонанс, однажды возникнув, может 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 о том, что курение не приносит такого уж боль­шого вреда, однако эти поиски могут закончиться и неудачей. Тем самым, этот индивид окажется в таком положении, когда он будет продолжать курить, вместе с тем хорошо сознавая, что курение вредно. Если же подобная ситуация вызывает у индивида дискомфорт, то его усилия, направленные на уменьшение сущест­вующего диссонанса, не прекратятся.

ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЙ: ДИССОНАНС И КОНСОНАНС

Оставшаяся часть этой главы будет посвящена бо­лее формальному представлению теории диссонанса. Я буду стараться формулировать положение этой теории в максимально точных и однозначных терминах. Но так как идеи, которые лежат в основе этой теории, до сих пор еще далеки от окончательного определения, некоторые неясности будут неизбежны.

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

Эти элементы относятся к тому, что индивид знает от­носительно самого себя, относительно своего поведения и относительно своего окружения. Эти элементы, следо­вательно, являются знаниями. Некоторые из них относятся к знанию самого себя: 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 доставляет данному индивиду удовольствие, а что — страдания, что является несущественным, а что — важным и т. д.

Термин *знание* использовался до сих пор в очень широком смысле и включал в себя явления, обычно не связываемые со значением этого сло-ва, — например, мнения. Человек формирует какое-либо мнение только в том случае, если полагает, что оно истинно и, таким образом, чисто психологически не отличает­ся от «знания», как такового. То же самое можно сказать относительно убеждений, ценностей или установок, которые служат достижению определенных целей. Это ни в коем случае не означает, что между этими разнородными терминами и явлениями нет никаких важных различий. Некоторые из таких различий будут приведены ниже. Но для целей формального определения все эти явления — суть «элементы знания», и между парами этих элементов могут существовать отношения консонанса и диссонанса.

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.

НЕРЕЛЕВАНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

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.

В центре нашего внимания будут находиться только те пары элементов, между которыми возникают отношения консонанса или диссонанса.

РЕЛЕВАНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ДИССОНАНС И КОНСОНАНС

Два элемента являются диссонантными по отношению друг к другу, если по той или иной причине они не соответствуют один другому.

Сейчас мы можем перейти к тому, чтобы сделать попытку более формального концептуального опреде­ления.

Давайте рассмотрим два элемента, которые сущест­вуют в знании человека и релевантны по отношению друг к другу. Теория диссонанса игнорирует сущест­вование всех других когнитивных элементов, которые являются релевантными к любому из двух анализируе­мых элементов, и рассматривает только эти два эле­мента отдельно. Два элемента, взятые по отдельности, находятся в диссонантном отношении, если отрицание одного элемента следует из другого. Можно сказать, что Х и Y находятся в диссонантном отношении, если не-Х следует из Y. Так, например, если человек знает, что в его окружении находятся только друзья, но, тем не менее, испытывает опасения или неуверенность, это означает, что между этими двумя когнитивными эле­ментами существует диссонантное отношение. Или другой пример: человек, имея крупные долги, приоб­ретает новый автомобиль; в этом случае 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 принятым, либо по любой из множества дру­гих причин.

Побуждения и желания 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 было бы 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 данный индивид стремится выиграть. Если же по некоей странной причине этот человек хо­чет проиграть, то это отношение было бы консонант­ным.

Приведу ряд примеров, где диссонанс между двумя когнитивными элементами возникает по разным при­чинам.

1. Диссонанс может возникнуть по причине ло­гической несовместимости. Если индивид полага­ет, что в ближайшем будущем человек высадится на Марс, но при этом считает, что люди до сих пор 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.

2. Диссонанс может возникнуть по причине культурных обычаев. 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 при­лично, а что нет. В другой культуре эти два эле­мента могут и не быть диссонантными.

3. Диссонанс может возникать тогда, когда одно конкретное мнение входит в состав более об­щего мнения. Так. если человек — демократ, но на данных президентских выборах голосует за рес­публиканского кандидата, когнитивные элементы, соответствующие этим двум наборам мнений, яв­ляются диссонантными по отношению друг к дру­гу, потому что фраза «быть демократом» включа­ет в себя, по определению, необходимость поддер­жания кандидатов демократической партии.

4. Диссонанс может возникать на основе про­шлого опыта. Если человек попадает под дождь и, однако, надеется остаться сухим (не имея при себе зонта), то эти два знания будут диссонантными по отношению друг к другу, поскольку он знает из про­шлого опыта, что нельзя остаться сухим, стоя 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 проил­люстри-ровать, как концептуальное определение дис­сонанса может использоваться эмпирически, чтобы ре­шить, являются ли два когнитивных элемента диссо­нантными или консонантными. Конечно, 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, игнорируя все остальные элементы, один из элементов пары ведет к отрицанию значения другого.

СТЕПЕНЬ ДИССОНАНСА

Один очевидный фактор, определяющий степень диссонанса, — это характеристики тех элементов, меж­ду которыми возникает дисонантное отношение. Если два элемента являются диссонантными по отношению друг к другу, то степень диссонанса будет прямо про­порциональна важности данных когнитивных элемен­тов. Чем более значимы элементы для индивида, 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. На­много больший диссонанс возникает, например, если студент не стремится подготовиться к очень важному экзамену, хоть и знает, что уровень его знаний являет­ся, несомненно, неадекватным для успешной сдачи эк­замена. В этом случае элементы, которые являются дис­сонантными по отношению друг к другу, гораздо бо­лее важны для данного индивида, и, соответственно, степень диссонанса будет значительно большей.

Достаточно уверенно 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, почти наверняка найдется, по крайней мере, один когнитивный элемент, на­ходящийся в диссонантном отношении с этим «пове­денческим» элементом.

Даже совершенно тривиальные знания, как, напри­мер, осознание необходимости воскресной прогулки, весьма вероятно, будут иметь некоторые элементы, дис­сонирующие с этим знанием. Человек, вышедший на прогулку, может сознавать, что дома его ждут какие-либо неотложные дела, или, например, во время про­гулки он замечает, 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 ситуацию самого об­щего рода, в которой может возникнуть диссонанс или консонанс. Принимая на время в рабочих целях то, что все элементы, релевантные по отношению к рас­сматриваемому когнитивному элементу, одинаково важ­ны, мы можем сформулировать общую гипотезу. Сте­пень диссонанса между данным конкретным элемен­том и всеми остальными элементами когнитивной сис­темы индивида будет прямо зависеть от количества тех релевантных элементов, которые являются диссонантными по отношению к рассматриваемому элементу. Таким образом, если подавляющее большинство реле­вантных элементов являются консонантными 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 данному пове­денческому элементу, будет гораздо меньшей, нежели доля элементов, находящихся в диссонантном отноше­нии с данным элементом, то степень диссонанса будет значительно выше. Конечно, степень общего диссонанса будет также зависеть от важности или ценности тех релевантных элементов, которые имеют консонант­ные или диссонантные отношения с рассматриваемым элементом.

УМЕНЬШЕНИЕ ДИССОНАНСА

*Существование диссонанса порождает стремление к тому, чтобы уменьшить, а если это возможно, то и полно­стью устранить диссонанс. Интенсивность этого стрем­ления зависит от степени 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. Чем больше степень 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 смысле, если диссонанс возникает между двумя элементами, то этот диссонанс может быть устранен посредством изменения одного из этих элементов. Су­щественным является то, каким образом эти измене­ния могли бы быть осуществлены. Существует множе­ство возможных способов, с помощью которых этого можно достичь, что зависит от типа когнитивных эле­ментов, вовлеченных в данное отношение, и от обще­го когнитивного содержания данной ситуации.

ИЗМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

Когда диссонанс возникает между когнитивным элементом, относящимся к знанию относительно окру­жающей среды, и поведенческим когнитивным элементом, то он может быть устранен только посредст­вом изменения поведенческого элемента таким обра­зом, чтобы он стал консонантным с элементом среды. Самый простой и легкий способ добиться этого со­стоит в том, чтобы изменить действие или чувство, которое этот поведенческий элемент представляет. Принимая, что знание является отражением реально­сти, полагаем, что если поведение индивида изменя­ется, то когнитивный элемент (или элементы), соот­ветствующий этому поведению, меняется 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 вполне может просто вернуться домой. Су­ществует достаточно много людей, бесповоротно от­казавшихся от табака, как только они узнали, что это очень вредно для здоровья.

Однако далеко не всегда бывает возможным устра­нить диссонанс или даже существенно его уменьшить, только изменяя соответствующее действие или чувст­во. Трудности, связанные с изменением поведения, могут быть слишком велики, либо же, например, само это изменение, совершенное с целью устранения неко­его диссонанса, может, в свою очередь, породить це­лое множество новых противоречий. Эти вопросы ниже будут рассмотрены более подробно.

ИЗМЕНЕНИЕ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Точно так же как можно изменить поведенческие когнитивные элементы, изменяя поведение, которое они отражают, иногда возможно изменить когнитивные элементы среды посредством изменения соответствующей им ситуации. Конечно, этот процесс является более трудным, чем изменение поведения, по той простой причине, что для этого нужно иметь достаточную сте­пень контроля над окружающей средой, что встречает­ся достаточно редко.

Изменить среду с целью уменьшения диссонанса гораздо проще в том случае, когда диссонанс связан с социальным окружением, чем тогда, когда он свя­зан с физической средой.

Если изменяется когнитивный элемент, а некая ре­алия, которую он представляет в сознании индивида, остается неизменной, то должны использоваться сред­ства игнорирования или противодействия реальной ситуации.

Например, человек может изменить свое мнение о неком политическом деятеле, даже если его поведение и политическая ситуация остаются неизмен­ными. Обычно для того, чтобы это могло произойти, человеку бывает достаточно найти людей, которые со­гласятся с ним и будут поддерживать его новое мне­ние. Вообще, для формирования представления о со­циальной реальности необходимы одобрение и под­держка со стороны других людей. Это один из основ­ных способов, с помощью которого знание может быть изменено. Легко заметить, что в случаях, когда бывает необходима подобная социальная поддержка, наличие диссонанса и, как следствие, стремление изменить ког­нитивный элемент приводят к различным социальным процессам.

ДОБАВЛЕНИЕ НОВЫХ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

Итак, мы установили, что для полного устранения диссонанса необходимо изменение определенных ког­нитивных элементов. Понятно, что это не всегда воз­можно. Но даже если полностью устранить диссонанс нельзя, всегда можно его уменьшить, добавляя новые когнитивные элементы в систему знаний индивида.

Например, если существует диссонанс между когни­тивными элементами, касающимися вреда курения и от­каза бросить курить, то общий диссонанс можно умень­шить добавлением новых когнитивных элементов, согла­сующихся с фактом курения. Тогда при наличии подоб­ного диссонанса от человека можно ожидать активного поиска новой информации, которая могла бы уменьшить общий диссонанс. При этом он будет избегать той ин­формации, которая могла бы увеличить существующий диссонанс. Легко догадаться, что данный индивид полу­чит удовлетворение от чтения любого материала, ставя­щего под сомнение вред курения. В то же время он кри­тично воспримет любую информацию, подтверждающую негативное воздействие никотина на организм.

СОПРОТИВЛЕНИЕ УМЕНЬШЕНИЮ ДИССОНАНСА

Если бы никакие когнитивные элементы системы знаний индивида не оказывали сопротивления изменению, то не было бы и оснований для возникно­вения диссонанса. Мог бы возникнуть кратковремен­ный диссонанс, но если когнитивные элементы данной системы не сопротивляются изменениям, то диссонанс будет немедленно устранен. Рассмотрим главные источ­ники сопротивления уменьшению диссонанса.

ПРЕДЕЛЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ДИССОНАНСА

Максимальный диссонанс, который может сущест­вовать между любыми двумя элементами, определяется величиной сопротивления изменению наименее стой­кого элемента. Как только степень диссонанса достиг­нет своего максимального значения, наименее стой­кий когнитивный элемент изменится, тем самым устра­няя диссонанс.

Это не означает, что степень диссонанса часто бу­дет приближаться к этому максимально возможному значению. Когда возникает сильный диссонанс, сте­пень которого меньше, чем величина сопротивления изменениям, свойственного любому из его элементов, уменьшение этого диссонанса для общей когнитивной системы вполне может быть достигнуто за счет добавления новых когнитивных элементов. Таким образом, даже в случае наличия очень сильного сопротивления изменениям общий диссонанс в системе может сохра­няться на довольно низком уровне.

Рассмотрим в качестве примера человека, который истратил значительную сумму денег на приобретение нового дорогого автомобиля. Представим себе, что после совершения этой покупки он обнаруживает, что двигатель этого автомобиля работает плохо и что его ремонт обойдется очень дорого. Более того, оказыва­ется, что эксплуатация этой модели гораздо дороже, чем эксплуатация других автомобилей, и вдобавок ко всему, его друзья утверждают, что этот автомобиль про­сто безвкусен, если не сказать уродлив. Если степень диссонанса станет достаточно большой, то есть соот­носимой с величиной сопротивления изменению наименее стойкого элемента (который в данной ситуации, скорее всего, будет элементом поведенческим), то этот индивид может, в конце концов, продать автомобиль, несмотря на все неудобства и финансовые потери, свя­занные с этим.

Теперь давайте рассмотрим противоположную ситу­ацию, когда степень диссонанса для индивида, купив­шего новый автомобиль, была достаточно большой, но все-таки меньше, чем максимально возможный диссо­нанс (то есть меньше величины сопротивления измене­нию, свойственного наименее стойкому к изменениям когнитивному элементу). Ни один из существующих ког­нитивных элементов, следовательно, не изменился бы, но этот индивид мог бы сохранять степень общего дис­сонанса достаточно низкой посредством добавления но­вых знаний, являющихся консонантными с фактом владения новым автомобилем. Этот индивид мог бы прий­ти к заключению, что мощность и ходовые характерис­тики автомобиля более важны, нежели его экономич­ность и дизайн. Он начинает ездить быстрее, чем обыч­но, и совершенно убеждается в том, что способность развивать высокую скорость является самой важной ха­рактеристикой автомобиля. С помощью подобных зна­ний этот индивид вполне мог бы преуспеть в поддержи­вании диссонанса на незначительном уровне.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Основная суть теории диссонанса, которую мы опи­сали, довольно проста и в краткой форме состоит в следующем:
2. Могут существовать диссонантные отноше­ния или отношения несоответствия между когни­тивными элементами.
3. Возникновение диссонанса вызывает стрем­ление к тому, чтобы его уменьшить и попытаться избежать его дальнейшего увеличения.
4. Проявления подобного стремления состоят в изменении поведения, изменении отношения или в намеренном поиске новой информации и новых мнений относительно породившего диссонанс суж­дения или объекта.

1. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. С.15–52   
   (с сокращ.) [↑](#footnote-ref-1)