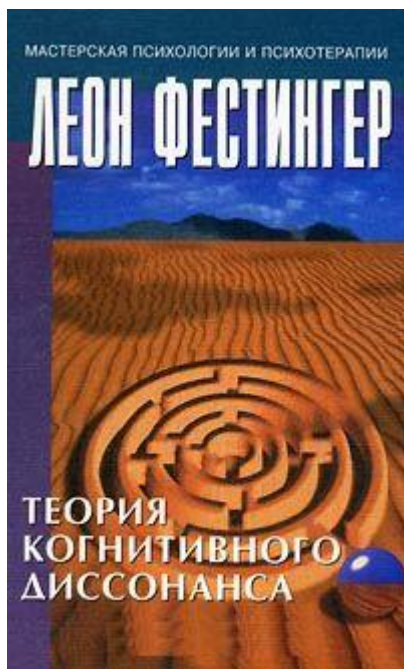


Леон Фестингер. Теория когнитивного диссонанса

Тема психологии влияния вошла в нашу жизнь на волне экономических преобразований, политических баталий, конкуренции товаров, услуг, рабочей силы. В научно-популярной литературе эта тема нашла отражение в работах: Пол Экман. [Психология лжи. Обмани меня, если сможешь](#), Роберт Б. Чалдини. [Психология влияния](#), Стэнли Милгрэм. [Подчинение авторитету: Научный взгляд на власть и мораль](#). Книга на английском языке вышла в 1957 г. В ней Фестингер сформулировал теорию когнитивного диссонанса, начав новый этап развития социальной психологии. С этого времени берет отсчет новый виток научного интереса к проблемам мотивации, принятия решений, общения, потери и сохранения индивидуальности в группе, самоанализа и самооценки субъекта, социально-психологических массовых явлений и процессов.

Леон Фестингер. Теория когнитивного диссонанса. – СПб: Ювента, 1999. – 320 с.



На момент публикации заметки книгу можно приобрести только в букинистических магазинах, см., например, [здесь](#).

По Фестингеру, когнитивные элементы познания человека могут быть взаимосвязанными или невзаимосвязанными, соответствовать друг другу (быть консонантными) или находиться в противоречии (быть диссонантными). Когнитивный диссонанс имеет место, когда человек располагает двумя взаимосвязанными элементами, противоречащими друг другу, порождая в субъекте желание уменьшить или – в идеале – устранить диссонанс. Это можно сделать за счет уменьшения числа или значимости диссонантных элементов или увеличения числа и значимости консонантных. Второй способ состоит в том, чтобы изменить один из диссонантных элементов и привести его таким образом к согласованности.

Главный практический вывод состоит в том, что любой психологический элемент субъекта может быть изменен: подвергая сомнению то, что человек думает о самом себе, можно вызвать изменения в его поведении, а меняя поведение, человек движется в направлении изменения самомнения. Подвергая себя самоконтролю и самоанализу, работая над самооценкой, субъект развивается, лично растет, распространяя свое влияние. В противном случае – он отдает свою душевную работу другим, становясь не только жертвой, но и орудием чужого влияния.

Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ДИССОНАНСА

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. Существует согласованность так же между тем, что человек знает и чему он верит, и тем, что он делает. Однако наше внимание привлекают различного рода исключения из последовательного в целом поведения. Например, человек может сознавать

вред курения для своего здоровья, но продолжать курить. При этом 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.

Курильщик может считать, что удовольствие, которое получает от курения, слишком велико, чтобы его лишиться. Привычку к курению он вполне успешно согласует со своими убеждениями. Однако иногда попытки обеспечить согласованность могут быть неудачными, что неизбежно ведет к появлению психологического дискомфорта. Заменяем слово несоответствие термином меньшей логической коннотации, а именно: термином *диссонанс*. Вместо слова соответствие я буду употреблять более нейтральный термин *консонанс*. 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.

Когнитивный диссонанс может пониматься как условие, приводящее к действиям, направленным на его уменьшение (например, голод вызывает активность, направленную на его утоление). Под термином знание я буду понимать любое мнение или убеждение индивида относительно окружающего мира, самого себя, своего собственного поведения. Поскольку стремление к уменьшению диссонанса – это базовый процесс, свойственный человеку, не удивительно, что проявления этого процесса могут наблюдаться в таком широком диапазоне.

Когда и почему возникает диссонанс? Во-первых, это ситуации, когда человек становится очевидцем непредсказуемых событий или, когда ему становится известна какая-либо новая информация. Во-вторых, даже в отсутствие новых, непредвиденных событий или информации диссонанс, несомненно, является феноменом каждодневным. Очень мало на свете вещей полностью черных или полностью белых. 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.

Когнитивный диссонанс возникает в том случае, когда некий человек или иной источник информации поддерживает мнение, которое индивид не считает заслуживающим внимания. Возникает тенденция изменить либо оценку данного мнения, либо оценку источника информации в том направлении, которое уменьшило бы диссонанс. Два когнитивных элемента могут быть диссонантными для человека, живущего в одной культурной среде, но не для человека, живущего в другой, или же для человека с одним прошлым опытом, но не для человека с опытом иным.

Все диссонантные отношения, конечно, имеют разную силу и интенсивность. Чем более значимы элементы для индивида, тем больше будет степень диссонантного отношения между ними. С другой стороны, существует так много когнитивных элементов, релевантных по отношению к любому данному элементу, что наличие некоторой степени диссонанса – самое обычное дело.

Степень диссонанса, существующего между двумя системами когнитивных элементов, напрямую зависит от взвешенной пропорции тех релевантных отношений между двумя системами, которые являются диссонантными. Термин взвешенная пропорция используется здесь потому, что каждое релевантное отношение было бы оценено в зависимости от важности элементов, включенных в данное отношение.

Когда диссонанс возникает между когнитивным элементом, относящимся к знанию относительно окружающей среды, и поведенческим когнитивным элементом, то он может быть устранен, либо посредством изменения поведенческого элемента таким образом, чтобы он стал консонантным с элементом среды, либо изменением когнитивного элемента 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.

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 индивид получит удовлетворение от чтения любого материала, ставящего под сомнение вред курения.

Спротивление изменению когнитивного элемента идентично сопротивлению изменению поведения, отраженного этим элементом. Например, человек, который хочет бросить курить, должен отдавать себе отчет в том, что ему придется выдержать дискомфорт, связанный с отказом от никотина.

Осуществление изменений может быть просто невозможным. Было бы ошибочным полагать, что индивид может осуществлять любое изменение в своем поведении, если только захочет этого достаточно сильно. Порой трудно осуществить какое-либо изменение поведения просто потому, что новая его форма не входит в набор привычных форм поведения данного индивида.

Когда мы имеем дело с элементами, относящимися к окружающей среде, ситуация представляется несколько иной. Когда имеется ясная и определенная реальность, соответствующая некоторому когнитивному элементу, возможности изменения практически равны нулю. Когда индивид имеет дело с социальной реальностью, то есть такой, которая зиждется на соглашениях с другими людьми, сопротивление изменению будет зависеть от того, насколько трудно будет ему найти других людей, поддерживающих новое знание.

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.

Глава 2. ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

Возникновение диссонанса – одно из главных последствий принятия решения. После выбора одной из альтернатив, индивид начинает изменять сознание так, чтобы одинаково привлекательные поначалу альтернативы перестали быть равноценными. Выбранный вариант решения начинает казаться наиболее подходящим, а отклоненный кажется все менее правильным. Конечный результат этого процесса состоит в «окончательной фиксации» принятого решения.

Диссонанс, возникающий после принятия решения, тем больше, чем выше важность решения, чем выше относительная привлекательность альтернатив, чем больше альтернативы отличаются друг от друга.

Диссонанс, возникающий после принятия решения, может быть уменьшен одним из трех способов: изменение или аннулирование решения; изменение привлекательности имеющихся альтернатив; установление совпадения когнитивных элементов альтернатив.

Глава 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Поскольку одним из проявлений стремления к уменьшению диссонанса, возникающего после принятия решения, является поиск информации, которая, как индивид надеется, предоставит ему сведения, консонантные предпринятым действиям, изучение рекламы – это один из возможных источников такой информации.

Рекламный материал – это потенциальный источник знания, которое будет консонантным к покупке рекламируемого товара. Следовательно, реклама является тем источником, к которому люди могут обращаться в стремлении уменьшить возникший диссонанс.

Если теория диссонанса верна, то мы можем обнаружить, что недавние покупатели определенного изделия должны – при условии, что данное приобретение является достаточно важным для них, – обращать внимание на рекламу той фирмы, чье изделие они купили, и оставлять без внимания рекламу конкурирующих фирм. Чтобы проверить это положение теории диссонанса, Эрлих, Гутман, Шонбах и Миллс провели исследование, которое состояло в проведении опроса покупателей новых автомашин на предмет того, обращают ли они внимание на рекламу автомобилей в первое время

после покупки. К сожалению, результаты эксперимента не в полной мере подтверждают теоретические положения.

Характер данных, полученных в эксперименте Мартина, полностью соответствует теоретическим ожиданиям теории диссонанса. Если после принятия решения возникает диссонанс – появляется стремление его уменьшить, что приводит к стабилизации принятого решения. Результатом этого процесса, в свою очередь, является усугубление различия в степени привлекательности доступных альтернатив. Одно из последствий этого эффекта состоит в том, что перемена решения становится проблематичной.

Исследования выполненные Левиным показывают, что решение, принятое в условиях группы, оказывает большее влияние на изменения в поведении, чем решение, принятое в условиях индивидуального убеждения. Хотя объяснение результатов исследований, связанных с изучением группового принятия решения, вполне можно объяснить уменьшением диссонанса, возникающего после принятия решения, тем не менее необходимо принимать во внимание, что вполне допустимы и другие варианты объяснения этих результатов. Исследования, посвященные изучению принятия решения в условиях группы, проводятся по большей части в неконтролируемых условиях при одновременном воздействии многочисленных факторов.

В целом результаты экспериментов свидетельствуют о следующем:

1. После того как окончательное решение принято, людям свойственно активно искать такого рода информацию, которая может обеспечить формирование системы знаний, которая будет консонантной по отношению к предпринятым действиям.
2. После того как окончательное решение принято, индивиды, как правило, испытывают либо большую степень уверенности в правильности сделанного решения, либо в их когнитивной системе различие в оценке доступных при выборе альтернатив становится более отчетливым; возможно сочетание этих процессов. Каждый из них свидетельствует о том, что уменьшение возникшего диссонанса было успешным.
3. Успешное уменьшение диссонанса, возникающего после принятия окончательного решения, проявляется также в том, что индивиды испытывают трудности при попытке изменить принятое решение, и в том, какие последствия имеет изменение когнитивной системы для последующих действий, релевантных этим изменениям.
4. Характер перечисленных выше психологических эффектов непосредственно зависит от степени диссонанса, возникающего как следствие принятого решения.

Глава 4. ФЕНОМЕН ВЫНУЖДЕННОГО СОГЛАСИЯ

Нередко случается, что поведение людей противоречит их собственным убеждениям или их публичные заявления, не имеют ничего общего с истинными воззрениями. Это сопровождается в психологическом плане возникновением диссонанса, а вслед за ним – разнообразных проявлений стремления к его уменьшению.

Мак-Брайд и Бердик провели специальное исследование и показали, что вынужденное согласие является следствием возможной угрозы наказания или возможной награды. Если внешне демонстрируется уступчивость, это означает, что существует противоречие между формой поведения и внутренней системой взглядов. Можно, следовательно, утверждать, что диссонанс, в определенной степени, является неизбежным следствием вынужденного согласия.

Диссонанс, вызванный вынужденным согласием можно уменьшить двумя способами: с помощью сокращения числа диссонантных отношений; путем увеличения числа консонантных отношений.

Глава 5. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫНУЖДЕННОГО СОГЛАСИЯ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

А рамках этой теории диссонанса можно рассматривать постановление Верховного суда Соединенных Штатов о десеграции школ. Теория позволяет предположить, что в тех регионах, где было вызвано вынужденное согласие, то есть проведена десеграция школ, произошло бы и постепенное изменение убеждений в сторону одобрения десеграции. С другой стороны, теория позволяет также предполагать, что в любой «неуступчивой» области, которая успешно сопротивляется десеграции школ, установки изменятся в противоположном направлении – сегрегация получит еще большее одобрение.

Диссонанс возникает в тех ситуациях, которые провоцируют вынужденное согласие, и этот диссонанс может быть уменьшен за счет изменения личных убеждений. Данные показывают, что:

1. публичное проявление вынужденного согласия зачастую сопровождается последующим изменением личных убеждений, не считая прямых результатов воздействия переменных, характеризующих ситуацию;
2. с учетом того, что величина подобного изменения убеждений отражает величину стремления, направленного на уменьшение диссонанса, представленные данные удовлетворяют гипотетическому соотношению значимости обсуждаемого вопроса и величины предложенной награды, с помощью которой и было вызвано требуемое поведение.

Глава 6. ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ДОБРОВОЛЬНОГО И ВЫНУЖДЕННОГО ВОСПРИЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ

Наличие или отсутствие диссонанса в некоторой специфической области значительно скажется на степени активности поиска информации и его избирательности. Если между двумя когнитивными элементами или группами когнитивных элементов возникает диссонанс, он может быть уменьшен путем добавления новых когнитивных элементов, которые создадут новые консонантные связи. Следует ожидать, что при наличии диссонанса будет наблюдаться поиск такой информации, которая позволила бы уменьшить данный диссонанс.

Вспомним, что степень диссонанса, который возможен в некоей системе, ограничена. Если два когнитивных элемента вступают в диссонансную связь, максимальное значение, которое принимает диссонанс, может равняться значению сопротивления изменению наименее устойчивого элемента из данной пары. Аналогично, если диссонанс возникает между двумя группами элементов, он не может превысить сопротивления изменению наименее устойчивых частей этой системы. Если диссонанс превысит сопротивление, наименее устойчивый когнитивный элемент подвергнется изменению, таким образом уменьшая диссонанс.

Можно предположить, что в момент воздействия новой, создающей диссонанс информации активизируются достаточно эффективные психические процессы, предотвращающие сознательное внедрение диссонантных элементов в систему знаний. Это проявится в попытках избежать дальнейшего информационного воздействия, в ошибочной интерпретации или неверном восприятии материала, или любом другом маневре, который позволил бы уничтожить только что возникший диссонанс и предотвратить его дальнейшее развитие.

Купер и Ягода описывают эту ситуацию следующим образом: «...восприятие предвзятого человека находится под таким влиянием его предубеждений, что проблемы, освещенные в рамках противоположной концепции, подвергаются преобразованию с тем, чтобы оказаться совместимыми с его собственными представлениями. Совершенно не осознавая совершаемого им искажения фактов, субъект наделяет полученную информацию чертами собственной точки зрения».

Глава 7. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО И ВЫНУЖДЕННОГО ВОСПРИЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Тот факт, что характеристики любой добровольной аудитории определяются строгими факторами избирательности, является общепризнанным. Эту избирательность можно подтвердить многими примерами. Вот что утверждает Клаппер: «Каждый продукт деятельности средств массовой информации: привлекает аудиторию, уже предрасположенную к восприятию материалов такого характера; терпит неудачу при попытке привлечь внимание сколько-нибудь значительного числа тех, кто-либо имеет противоположные интересы, либо до этих пор не был заинтересован в восприятии подобной информации».

Большинство данных, связанных с избирательным подходом к информации, пропаганде и СМИ, подлежат интерпретации применительно к попытке уменьшения диссонанса. К сожалению, большинство подобных данных не однозначны в плане причинно-следственной связи и не могут расцениваться как уверенное подтверждение теории когнитивного диссонанса.

Данные, связанные с реакциями людей на принудительное информационное воздействие, к счастью, более адекватны. Если диссонанс существует, людям свойственно избегать воздействия увеличивающей его информации – путем непонимания, отрицания достоверности полученных

сведений и т. п. Если же люди не ожидают от данной информации увеличения диссонанса и не защищены психологически, информация окажет на них большое влияние.

Глава 8. ФУНКЦИЯ И РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ

Социальная группа для индивида является одновременно как главным источником когнитивного диссонанса, так и основным средством его уменьшения или даже полного устранения. Информация, получаемая в процессе коммуникации, может содержать элементы, диссонирующие со взглядом индивида на какую-либо проблему или ситуацию. Одним из наиболее эффективных путей устранения диссонанса между мнением индивида и группы является принятие набора когнитивных элементов, соответствующих точке зрения группы.

Диссонанс возникает в том случае, когда человек осознает, что его убеждение противоположно мнению другого человека. Если человек придерживается широко распространенных взглядов, то диссонанс, вызванный выражением несогласия, будет небольшим. Как только человеку становится известно, что кто-то еще, независимо от него, придерживается определенного убеждения, возрастает количество когнитивных элементов, консонантных этому убеждению. Так, если один из членов группы не согласен с мнением другого, величина диссонанса будет меньше для того из них, чье мнение разделяет большинство.

Переменной, влияющей и на важность когнитивных элементов, и на величину диссонанса, является авторитет человека, выражающего противоположную точку зрения. Когда речь идет о группе, эта переменная часто называется сплоченностью, обозначая сумму общего притяжения, удерживающего членов группы вместе. Логично допустить, что диссонанс между собственным мнением и знанием о существовании противоположной точки зрения будет больше, если высказывающий это мнение человек или группа признаны авторитетными.

Необходимо упомянуть еще один фактор, влияющий на величину диссонанса. Это степень несогласия. Если один человек говорит «черное», а другой – «белое», диссонанс в сознании каждого из них будет больше, чем если бы кто-то сказал «темно-серое».

Способы редукции диссонанса, порожденного социальным разногласием, подобны тем, которые обсуждались ранее. Во-первых, диссонанс может быть уменьшен или даже полностью устранен, если субъект поменяет свое мнение на более распространенное. Второй путь уменьшения диссонанса – убедить того, кто выражает несогласие, изменить свое мнение. Легко заметить, что этот способ, в свою очередь, аналогичен изменению среды.

Еще один способ уменьшить существующий диссонанс – поставить себя вне сравнения с тем, кто придерживается другого мнения. Достичь этого можно несколькими путями: приписать другому какие-либо негативные характеристики, исказить его мотивы, отвергнуть общение с ним. Допустим, некто верит в то, что летающие тарелки – это космические корабли пришельцев, а другой отстаивает точку зрения, что летающих тарелок не существует вообще. Если человек, верящий в НЛО, сочтет своего оппонента глупым, невежественным и недружелюбным субъектом, диссонанс в его сознании уменьшится.

Шахтер описывает эксперимент, направленный на уменьшение диссонанса в группах путем умаления и отторжения людей, высказывающих свое несогласие. При существовании заметного диссонанса между двумя комплексами когнитивных элементов, индивид будет использовать процессы социального влияния и коммуникации для того, чтобы его уменьшить. Человек будет прилагать усилия, чтобы получить одобрение членов группы. Он попытается найти тех, кто придерживается аналогичной точки зрения, или повлиять на мнение других.

Феномены массового обращения в веру. Представьте себе, что множество объединенных каким-то образом людей придерживаются системы взглядов, которая по той или иной причине очень важна для них и очень устойчива к изменениям. Допустим далее, что произошло некое событие или стала известна информация, создающая сильный диссонанс с этой системой убеждений. Диссонанс, не настолько мощный, чтобы разрушить эту систему, но достаточный для того, чтобы ее дискредитировать.

Можно ожидать, что люди в попытке получить одобрение новому познанию, консонантному с системой, обратятся к тем, кто испытывает диссонанс того же рода. Новое познание может заключаться в объяснении причин породившего диссонанс события, новые подтверждения или

свидетельства, консонантные с убеждениями этих людей, и т.п. Скорее всего, такие свидетельства будут поддержаны, и вера будет восстановлена. Как же могут быть введены новые когнитивные элементы, консонантные этой системе взглядов? Единственный путь – убеждать все большее число людей в истинности своей веры, окружая себя новообращенными.

Глава 9. СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА И ФЕНОМЕНЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Тот факт, что люди склонны общаться с теми, кто разделяет их взгляды, или читать газетные публикации, выражающие позиции, которых они сами придерживаются, может рассматриваться как пример редукции диссонанса и попытки избежать его увеличения. Данные исследований демонстрируют, что изменение мнения вследствие социальной коммуникации уменьшает диссонанс; а также, что наличие диссонанса ведет к запуску процессов влияния.

Блау сравнивает факты изменения мнения у тех, кто имел мало социальных контактов, с теми, кто активно общался с людьми. «Изменение мнения относительно международной политики также показало, что студенты, объединенные в землячества или другие сообщества, легче меняют свои установки (вне зависимости от их содержания), чем независимые студенты. Имеются все основания предположить, что любой сдвиг во мнениях (в соответствии с общей тенденцией или вопреки ей) связан с включением студента в формальные или неформальные сообщества колледжа. Полученные данные говорят о не особенно сильном, но последовательном влиянии членства в организациях на изменение мнения...»

Прямое воздействие средств массовой информации достаточно редко является настолько сильным, чтобы полностью изменить мнение человека по какому-либо вопросу. Чаще это воздействие вызывает некие сомнения в своей правоте. Принимая во внимание тот факт, что индивид, подвергнувшийся такому воздействию, будет крайне избирателен при обсуждении вызывающего сомнения вопроса, можно сказать, что его точка зрения в целом останется неизменной. Влияние средств массовой коммуникации представляется наиболее успешным в условиях, когда субъект по той или иной причине не может осуществить редукцию диссонанса.

К примеру, воздействие информации на тему, редко становящуюся предметом обсуждения, будет более эффективным. Аналогично индивид, имеющий очень ограниченное число социальных контактов, более подвержен влиянию средств массовой информации.

Глава 10. ФЕНОМЕНЫ МАССОВЫХ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Вера в ложные убеждения. Существуют такие ситуации, когда даже очевидные доказательства убеждений не заставляют человека от них отказаться. Например, игроки в рулетку, которые продолжают верить в «системы» выигрыша, несмотря на то что все время проигрывают; или ученые, которые не отказываются от гипотезы, опровергнутой результатами экспериментов. Каковы же обстоятельства, при которых попытки редукции диссонанса фокусируются на отрицании свидетельств, а не на отказе от веры? Это может произойти, если убеждения изменить трудно, и существует значительное число людей, испытывающих идентичный диссонанс, то есть легко доступна социальная поддержка.

Во время Второй мировой войны некоторые японцы, живущие в США, просили, чтобы им предоставили возможность вернуться в свою страну после войны. Они верили в победу своей страны. События развернулись так, что начали поступать сведения о поражении Японии в войне. Эти новости стали известны в лагерях для перемещенных лиц, и подавляющее число людей им доверяло. Однако японцы, которые хотели вернуться домой, отвергали свидетельства поражения, поддерживая друг друга в попытке устранить диссонанс, вызванный этой информацией. Даже на американском судне по пути в Японию эти люди продолжали верить в победу своей страны и в то, что это японское правительство заставило американцев вернуть их на родину. И только после того, как они своими глазами увидели американских солдат на своей земле, их вера была окончательно подорвана.

Очевидно, что в течение длительного времени, поддерживая друг друга, эти люди могли отрицать действительность, не согласующуюся с их убеждениями.

Процессы массового обращения в веру. В том случае, когда трудно изменить свои убеждения и трудно изменить познание, диссонантное этим убеждениям, социальная поддержка становится основным средством редукации диссонанса. В таких обстоятельствах существование однородного диссонанса у множества людей приведет к одному из двух основных способов уменьшить диссонанс. Во-первых, возрастет доступность социальной поддержки среди тех, кто испытывает идентичный диссонанс. Во-вторых, увеличится число попыток убедить других людей. Подобные религиозные учения характеризуются следующими чертами:

- Религиозная система поддерживается множеством людей.
- В учении хотя бы частично присутствуют положения относительно существующего в мире порядка вещей, так что верующие поступают в соответствии с этими положениями.
- Поступки, совершенные в соответствии с верой, важны и не допускают перемены решения, так что верующие буквально вынуждены оставаться в рамках учения.
- Учение достаточно определенно трактует действительность, что влечет за собой вероятность его опровержения или развенчания.
- Это возможное развенчание обычно заключается в том, что некое предсказанное событие не происходит вовремя.

Диссонанс, возникающий между верой и знанием того, что предсказание не сбылось, испытывают все верующие. Следовательно, достижение социальной поддержки не представляет проблем.

Глава 11. РЕЗЮМЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Безусловно, люди отличаются друг от друга интенсивностью и характером реакций на появление когнитивного диссонанса. Человеку с низкой толерантностью к диссонансу будет более свойственно определять возникающие проблемы в терминах «черного» или «белого», чем человеку с высокой толерантностью к диссонансу, который, скорее всего, способен поддерживать нейтральный «серый» в своем восприятии мира. Так, например, давайте представим себе человека, который является членом Демократической партии. Если ему свойственна высокая толерантность к диссонансу, то для него достаточно естественной будет ситуация, когда, продолжая оставаться демократом, он вполне соглашается с тем, что его товарищи по партии по определенным вопросам принимали ошибочные решения. По существу, этот человек будет иметь два противоречащих один другому типа представлений и тем не менее считать себя демократом по убеждению.

С другой стороны, индивид, обладающий низкой толерантностью к диссонансу, будет, вероятно, неспособен сохранять подобный уровень противоречия в системе знаний, и будет стремиться сделать все возможное, чтобы ликвидировать его. Так, если человек с низкой толерантностью к диссонансу является демократом, то ему, скорее всего, будет свойственно соглашаться со всеми лозунгами и действиями демократов. Следовательно, для такого индивида комплексы соответствующих когнитивных элементов будут, по большей части, консонантными, то есть согласованными друг с другом, лишены внутреннего противоречия. Его взгляды по какому-либо вопросу будут поляризованными, другими словами, ему будет свойственно «черно-белое» восприятие мира. Исходя из вышеизложенных соображений, измерение степени «толерантности к диссонансу» действительно представляется осуществимым.

Человек, который, опасается возникновения диссонанса и связанного с ним дискомфорта, фактически предпочитает избегать разрешения конфликта и оказывается неспособным принимать решения. Это является, конечно, крайним случаем. Гораздо более распространены мягкие способы реагирования на возникновение диссонанса, связанного с принятием решения. Например, тип поведения, когда индивид лишь создает видимость принятия решения, но фактически ничего не решает. Один из возможных вариантов такого поведения – принятие пассивной роли, когда решение принимается «само собой» и за это индивид не несет никакой ответственности.

Меньше всего мне бы хотелось, чтобы концепцию диссонанса использовали для объяснения всего многообразия психологических феноменов.