

Teorie kognitivní disonance

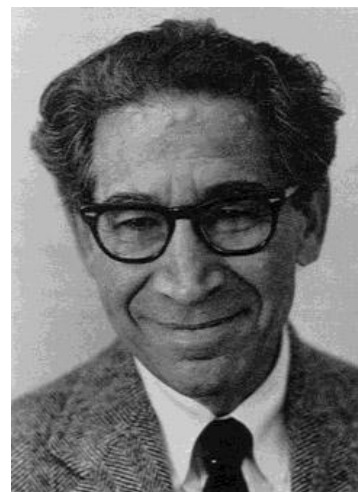
Autoři:

Katarína Kemková, Martin Horký,

Jana Trojanová, Klaudia Lučanská

Psychologický ústav FFMU, Brno

info@psychologon.cz



Anotace

Měli jste někdy problém upustit od svého přesvědčení? Byli jste tak zarytě přesvědčeni o své pravdě, že ani názory a fakta od ostatních váš názor nemohly změnit? [Leon Festinger](#), velmi známý americký sociální psycholog, přišel v padesátých letech dvacátého století s teorií kognitivní disonance, která právě tyto stavy popisuje. Pojdme se s ní seznámit.

Klíčová slova: Festinger, rozpor, kognice, disonance

Abstract

Have you ever struggled with abandoning a strong belief of yours? Have you ever been so sure you were right that not even others' opinions and facts could change your mind? Leon Festinger, a famous American social psychologist, came up with the theory of cognitive dissonance in the 1950' which describes these states of mind. Let us get acquainted with it.

Key words: Festinger, contradiction, cognition, dissonance

Teorii kognitivní disonance lze považovat za nejvlivnější teorii v sociální psychologii od konce 50. do začátku 70. let 20. století. Podle Hunta (2010) je dnes spíše než oblastí aktivního výzkumu pouze souborem přijatých vědomostí. Ať už se s tímto tvrzením rozhodneme souhlasit nebo ne, faktem zůstává, že měla teorie [kognitivní disonance](#) na psychologii významný vliv a někteří psychologové ji dokonce označili za nejvlivnější teorii v sociální psychologii vůbec ([Aronson & Aronson, 2008](#)).

Exkurz do teoretického zázemí

Celá teorie je založena na jednoduchém postřehu – lidé obecně preferují soulad neboli konzistenci mezi svými postoji, názory a chováním oproti nesouladu, rozporu. Festinger (1957), který se prostřednictvím [teorie kognitivní disonance](#) pokusil tento fakt vysvětlit, se zabývá veškerými kognitivními prvky neboli kognitivními elementy, které zastupují naše vědomosti o světě, minulé zkušenosti, stejně jako naše postoje, názory, přesvědčení nebo chování. Říká, že mezi těmito elementy mohou nastat tři druhy vztahů:

- irelevantní
- konzistentní
- disonantní

Irelevantní elementy se vzájemně vůbec neovlivňují. Konzistentní, čili souhlasný, nebo disonantní, vyvolávající tenzi, jsou pak vztahy, kdy na sebe jednotlivé prvky určitým způsobem působí. Posouzení těchto vztahů je vysoce subjektivní. Vliv na ně mohou mít kulturní hodnoty, normy i daný kontext situace (Festinger, 1957).

Konzistenci neboli stav konsonance v naší kognitivní sféře bereme jako samozřejmost, a proto když se objeví element, který je se zbytkem v rozporu, jde o zvrát, který si vyžádá naši pozornost. V tomto momentě u nás vzniká stav kognitivní disonance.

Vzniknout může jak vlivem nových informací nebo událostí, které se neshodují s existujícími elementy, tak i v každodenních situacích, kdy jsme nuceni rozhodnout se mezi více alternativami, které mají svá pozitiva i negativa. Protože je kognitivní disonance prožívána jako vnitřní tenze, představuje také motivační sílu. Ta člověka motivuje k dosažení konzistence - stavu, kdy jeho konání není v rozporu s jeho postoji a názory. Samotný stav kognitivní disonance trvá jen několik minut, avšak jeho následky mohou přetrvávat až po celý život ([Draycott & Dabbs, 1998](#)).

Kognitivní disonance vzniká podle Festingra (1957) spojením environmentálního a behaviorálního elementu, které jsou si vzájemně v opozici. Z toho pak vyplývají dvě možnosti její redukce:

- změna behaviorálního elementu – našeho chování
- změna environmentálního elementu – našeho myšlení

Festinger označil změnu chování za jednodušší, ale nemusí to tak být vždy. Například kuřák, který ví o škodlivosti kouření, ale nedokáže s ním přestat, se radši se bude snažit o racionalizaci či omluvení svého chování, aby snížil míru disonance. Pokoušet se s kouřením

přestat by totiž bylo příliš náročné, nebo by mohlo vyvolat řadu nových disonantních vztahů. Kromě těchto dvou způsobů je ještě možná redukce disonance přidáním dalšího elementu, který ji zmírní (Kollárik 2008). Festinger (1957) opět uvádí případ kuřáka, kterému se nedaří přestat kouřit, a tak pro sebe vynalezne další element – například uklidňující efekt kouření, který bude souhlasný s jeho chováním a který bude považovat za důležitější než jeho škodlivost.

Svá minulá rozhodnutí ospravedlňujeme podobně. Dříve než dospějeme k určitému rozhodnutí, připadají nám stejně přitažlivé všechny možnosti. Jakmile však učiníme rozhodnutí, prostý fakt výběru jedné z alternativ vyvolá pocit nesouladu, protože i ty možnosti, které jsme si nezvolili, měly své výhody. Ve snaze zmírnit disonanci ospravedlníme svůj výběr tím, že zlehčíme dobré vlastnosti volby, kterou jsme zavrhnuli, a zvětšíme dobré vlastnosti volby, již jsme přijali ([Nolen-Hoeksema, Fredrickson, Loftus & Wagenaar, 2012](#)).

Létající loď

Když je člověk svému postoji vysoce oddaný, předložení důkazů, které jeho postoj podkopávají, v něm vzbudí disonanci. Nejčastějším způsobem, jak takto vzniklou disonanci odstranit, je zkreslení nebo odmítnutí těchto důkazů ([Aronson & Aronson, 2008](#)). Způsob, jakým přijaté informace vysvětlujeme, pak závisí na tom, jak hluboce jsme o správnosti svého postoje přesvědčeni.

Snad nejtypičtějším a nejzajímavějším příkladem nám tu může být situace, o níž referoval Festinger. S výzkumným záměrem roku 1954 infiltroval skupinu lidí věřících, že 21. prosince 1954 přijde velká potopa a konec světa. Členové této skupiny měli být zachráněni létající lodí, jak tvrdila jejich vůdkyně. Tito lidé prodali své domy a opustili své rodiny. Daný den však nenastala potopa, nepřiletěla žádná loď. A jak se tito lidé zachovali? Aby si sami před sebou a světem zachovali tvář, vyšli do ulic a tvrdili, že právě oni svět zachránili svou vírou. Vše nasvědčuje tomu, že svému tvrzení bez výhrady věřili ([Gálik, 2012](#)).

Experimentální výzkum kognitivní disonance

Pravděpodobně nejznámější studii asociovanou s teorií kognitivní disonance však provedli [Festinger a Carlsmith](#) na konci padesátých let. 71 studentů bylo požádáno, aby v rámci experimentu provádělo velmi triviální a nudné úkony po dobu 2 hodin.

Po skončení této části jim byla nabídnuta odměna 1 či 20 dolarů, pokud dalšímu studentovi na řadě a v rámci rozhovoru sdělí, jak moc je experiment zábavný. Dalším na řadě byla ve skutečnosti studentka najatá výzkumníky, které bylo uloženo, aby studentovi oponovala. Po tomto rozhovoru byl student odveden k interview s výzkumníkem, kde měl své dojmy z experimentu hodnotit na jedenáctibodové škále.

Výsledky experimentu odpovídaly přesně tomu, co [Festinger a Carlsmith](#) předpokládali: Studenti, kterým bylo za lhaní nabídnuto 20 dolarů, se v hodnocení experimentu nijak výrazně nelišili od kontrolní skupiny. Výše jejich odměny byla totiž dostatečně vysoká na to, aby zredukovala nepříjemné pocity spojené s rozporem mezi jejich kognicemi a chováním. Naproti tomu skupina, která za své lhaní dostala pouze 1 dolar, hodnotila při závěrečném interview experiment jako celkem zábavný, tedy výrazně lépe než ostatní dvě skupiny. Proč? Festinger a Carlsmith vysvětlují, že když studentům nabídli odměnu 1 dolar, aby řekli něco, co se přičilo jejich soukromému názoru, nebyla tato částka uspokojivou kompenzací – a tak měli jedinci z této skupiny tendenci změnit své mínění, aby odstranili nepříjemný pocit spojený s kognitivní disonancí ([Festinger & Carlsmith, 1959](#)).

Závěrem

V naší práci jsme se pokusili obeznámit čtenáře s teorií kognitivní disonance a jejími příklady. Kognitivní disonance je teorie vysvětlující chování lidí při rozhodování nebo vnitřních konfliktech, která se zabývá i způsoby, jakými jsou tyto konflikty řešeny. Jelikož člověk zastává širokou paletu názoru a postojů, je disonance ve své podstatě nevyhnutelný stav, který z této rozmanitosti pramení. V současné době již nepředstavuje předmět aktivního výzkumu, ale přetrvává tendence k její širší aplikaci v praxi (např. v oblasti marketingu). V případě zájmu můžete pod článkem nalézt odkazy na rozšiřující literaturu.

Zdroje:

Aronson, E., & Aronson, J. (2008). *The social animal*. New York: Worth Publishers.

Draycott, S. & Dabbs, A. (1998). Cognitive dissonance 1: An overview of the literature and its integration into theory and practice in clinical psychology. *British Journal of Clinical Psychology*, 37(3), 341–53. Retrieved from <http://search.proquest.com/docview/218641091?accountid=16531>

Hunt, M. (2010). *Dějiny psychologie*. (2nd ed.) Praha, Czechia: Portál.

Festinger, L. (1957). *A theory of Cognitive Dissonance*. (2nd ed.) Stanford: Stanford University Press.

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal Of Abnormal And Social Psychology*, 58(2), 203.

Gálik, S. (2012). *Psychologie přesvědčování*. Praha:Grada

Nolen- Hoeksema, S., Fredrickson, B. L., Loftus, G.R., & Wagenaar, W.A. (2012). *Psychologie Atkinsonové a Hilgarda*. (3rd ed.) Praha, Czechia: Portál.

Obdržálek, P. (2008). Vzťah postojov a správania a zmeny postojov. In KOLLÁRIK, T. a kol. *Sociálna psychológia*. Bratislava, Slovakia: Univerzita Komenského.

Shawn, G. (2013). Exploring Cognitive Dissonance between College Students' Religious and Spiritual Beliefs and Their Higher Education (1). Orlando, Florida: University of central florida.

Zdroje obrázků:

Obr. 1. http://kiefer.pbworks.com/f/1225073966/ltm_max_59.jpg