

Kognitívna disonancia kedysi a dnes

Terézia Dlhošová

Psychologický ústav FF MU, Brno
info@psychologon.cz

Kognitívna disonancia je koncept kombinujúci zložky sociálnej interakcie, motivácie a kognície. Tento jav je popisovaný už u starých Grékov napríklad v Ezopových bájach (Líška a hrozno). Skúmaným začal byť hlavne v 50. rokoch 20. storočia. V oblasti sociálnej psychológie sa jedná o klasický koncept veľmi dobre známy, ktorý ale stále má ponúknuť niečo nové. Jeho aplikácia sa používa v ďalších výskumoch a efekt kognitívnej terapie preniká do oblasti psychoterapie.

Cognitive dissonance is a concept joining social interaction, motivation and cognition. This phenomenon has already been described by ancient Greeks for example Aesop ("The Fox and the Grapes"). Systemic scientific investigation of cognitive dissonance started in 1950's. It's a classical concept well-known in social psychology, that still has a lot to offer. Its application is widely used research and the effect of cognitive dissonance is spreading to the area of psychotherapy.

Festinger v roku 1957 tvrdil, že ľudia, ktorí zastávajú nekonzistentné poznania sú v „disonancii“. Ide o nepríjemný, pudový stav, ktorý ľudí motivuje zmeniť ich postoje, aby odstránili zážitok disonancie. Je to podobné iným pudom ako je hlad, ktorý tiež vedie k určitému správaniu (jedenie) s účelom odstrániť tento nepríjemný stav (a teda kuspokojeniu). Festinger udáva príklad ľudí, čo prežili zemetrasenie, ktorí napriek všetkým dôkazom očakávajú ďalšie. Prežijú sa stále obávajú, čo nie je konzistentné s tým, že sa nemajú čoho obávať. Takto predpovedajú ďalšie zemetrasenie, dávajúc si tak dôvod na strach, aby dosiahli konzistenciu medzi vierou a ich pocitmi.

Hneď ranné experimenty ukázali, že ak majú ľudia protichodné poznania vstupujú do disonancie. Tieto experimenty by sa dali rozdeliť podľa Schultza a Leppera do 2 skupín: nedostatočné usudzovanie alebo voľný výber (Schultz a Lepper, 1996):

- **Nedostatočné usudzovanie:** Aronson a Carlsmith(1963) hovoria, že deťom sa viac sprotiví hračka, ak im je daná mierna vyhrážka, aby sa s ňou nehrali, než keď je tento zákaz vynútený pod silnou hrozbou. Kvôli konfliktu medzi púšťaním hrať sa s hračkou a nerobením, tak vzniká napätie, disonancia. Tá je väčšia pod miernou hrozbou bez kontroly. Poukazuje na podobný jav ako klasický experiment Festingera a Carlsmitha(1959), pomocou ktorého zistili, že účastníci ktorým bol zaplatený jeden dolár za klamanie o nudnej úlohe, čo vykonali, ju hodnotili ako zaujímavejšiu než tí, čo za to dostali 20 dolárov. Závety boli, že konflikt medzi chovaním a postojmi vytvára disonanciu vedúcu ku zmene postojov. Zvyšovaním odmeny sa znižuje správanie proti vlastným postojom, robiac ho tak konzistentnejším s originálnym postojom a blokujúc disonanciu.
- **Voľná voľba:** V tejto forme experimentu sú účastníci požiadaní, aby si zvolili medzi dvoma možnosťami, o ktorých predtým vyhlásili, že k nim majú podobný postoj (vzťah, cenu). Vplyv tohto rozhodovania na druhé hodnotenie je následne študovaný. Brehm(1956) zistil, že voľba medzi dvoma vysoko hodnoteným objektmi vedie následne k väčšiemu rozdielu v ich hodnotení po rozhodovaní. Možnosť, ktorú neuprednostnili, hodnotili po rozhodovaní horšie. Tento objav bol replikovaný na experimente Schultza a Leppera(1996). V tejto štúdií bolo zistené, že voľby medzi dvoma málo hodnotenými objektmi spôsobuje rovnaký efekt.

V priebehu rokov sa vytvorilo viacej **kritických postojov ku konceptu kognitívnej disonancie** a experimentov s ním spojenými. Jedna z podmienok vyššie zmienených štúdií je vyžadovanie verejného

stanovenia hodnôt po verejne pozorovateľnom chovaní. Toto vedie k procesu vytvárania dojmu (*Impression management*), ktorý popísali Tedeschi a Rosenfeld (1981). Tvrdia, že zmenené postoje účastníkov sú snahou vyzeráť menej pokrytecky. Gaes, Kalle a Tedeschi (1978) zistili väčšiu zmenu postojov, keď účastníci boli verejne priznávaní ku svojim stanoviskám, než keď to robili anonymne. A Jones a Sigall (1971) nenašli u účastníkov žiadnu zmenu postoja, keď boli pripojení na detektor lži. Ale Stults, Messe a Kerr (1984) zasa zistili, že ak bola účastníkom daná šanca zvyknúť si na detektor lži, zmena postojov bola opäť prítomná.

Existuje viacej postojov, či už kritických alebo doplňujúcich, voči konceptu kognitívnej disonancie vymedzenej Festingerom a Carlsmithom. O niektorých z nich sa môžeme dočítať podrobnejšie napríklad v štúdií Draycott a Dabbs, 1998 alebo Bem, 1967.

Moderné výskumy už nepochybujú o existencii konceptu kognitívnej disonancie ako takej, ale sústredia sa na zistenie faktorov, ktoré by ju mohli ovplyvňovať, zisťujú neurologické koreláty procesu rozhodovania, pokúšajú sa využiť efekt kognitívnej disonancie v psychoterapii a dokonca sa pomocou nej overujú ďalšie nové teórie.

Murray, Wood a Lilienfeld (2012) poukazujú na súvislosť psychopatických rysov s nedostatkom zážitku kognitívnej disonancie. Vychádzajú z **teórie Nového pohľadu** (*New Looktheory*) (Cooper a Fazio, 1984, 1999, 2007 v Murray et al., 2012), ktorá hovorí, že zmena postojov pozorovaná v rámci experimentov kognitívnej disonancie nastáva ako odpoveď na negatívne emócie (hlavne pocit viny, hanby, ľútosť, smútok). Tieto pocity zažívajú jedinci, ak veria, že bolo ublížené im alebo iným. Na rozdiel od klasického Festingerovho a Carlsmithovho výkladu teda tvrdia, že to, čo motivuje účastníkov experimentov k zmene postojov, je práve negatívna emócia z poškodenia niekoho a nie iba jednoduchá potreba kognitívnej konzistencie. Zároveň táto teória hovorí, že jedinci zažívajú menej zodpovednosti a teda aj menej prežívajú negatívne emócie z poškodzujúceho chovania, ak veria, že ide o externú motiváciu, napríklad peňažná odmena alebo príkaz zo strany experimentátora.

Psychopatia je osobnostný konštrukt často popisovaný manipulativnosťou, egocentrizmom, nedostatkom záujmu o sociálne normy, slabou kontrolou impulzov, neschopnosť pociťovať vinu, a nedostatkom empatie. Preto výskumníci predpokladali, že pri psychopatii, hlavne u tých, čo vykazujú nedostatok empatie pre negatívne emócie druhých a absenciu pocitov viny, sa ukáže absencia klasickej kognitívnej disonancie.

Ich experiment spočíval podľa vzoru Festingera a Carlsmitha v nudnej úlohe, o ktorej mali informovať ďalších účastníkov. Jednej skupine účastníkov bolo jasne povedané, že o úlohe majú hovoriť v pozitívnom zmysle slova, druhej to bolo ponúknuté ako možnosť, ktorá by bola vítaná. Nakoniec sa účastníci podrobili testovaniu škál na psychopatické rysy. Ukázalo sa, že u osôb s vyšším výskytom psychopatických rysov bol prítomný nižší efekt kognitívnej disonancie, tak ako hypoteticky predpokladali. Takýto jav by mohol aj vysvetliť fakt, že klasická psychoterapia má na osoby s psychopatickými rysmi menšiu účinnosť. Klasická psychoterapia totiž často vyžaduje zmeny v hlboko zakorenených postojoch voči sebe a iným. Tí, ktorí zažívajú menej kognitívnej disonancie, môžu byť menej motivovaní meniť svoje postoje a chovanie ako odpoveď na diskrepantné informácie.

Iné, sociálnoneurovedné, výskumy ako napríklad Jarcho, Berkman a Lieberman, (2011) sa snažia identifikovať neurologické základy redukcie kognitívnej disonancie počas rozhodovania zdôrazňujúc úlohu psychologického distressu. Pomocou funkčnej magnetickej rezonancie sa spozorovala zvýšená aktivita v pravom gyrus frontal inferior, mediálnych fronto-parientálnych regiónoch a ventrálnom striatu a znížená aktivita v insula anterior v spojitosti so zmenou postojov počas rozhodovania. V štúdiu sa zamerali na skenovanie mozgu v čase zmeny postojov počas rozhodovania. Experimentátori požiadali, aby účastníci experimentu ohodnotili mená v závislosti na tom, ako sa im páčia. Potom sa museli v skeneri rozhodnúť medzi dvoma menami, ktoré ohodnotili viac-menej rovnakým počtom bodov. Nakoniec bodovali mená ešte raz. Vzhľadom na efekt kognitívnej disonancie boli zhoršené výsledky u mien, ktoré neboli uprednostnené. Autori hovoria o záveroch výskumu takto: Výsledky boli konzistentné s novšími modelmi kognitívnej disonancie, ktoré navrhujú, že kognitívne mechanizmy podporujúce zmenu postoja môžu byť zapojené rýchlo ako vedľajší produkt procesu samotného rozhodovania. Pri rozhodovaní sú dôležité tiež emócie. Štúdie emočnej regulácie tvrdia, že výber žiadanej interpretácie hrozby spojeney s úľavou od psychologického distressu zvyšuje aktivitu v gyrusfrontalinferior a znižuje reguláciu limbickej odozvy (Berkman a Lieberman, 2009). Takže konflikt alebo distress vytvorený na začiatku procesu rozhodovania môže byť uvoľnený zvýšením aktivity v pravom gyrefrontalinferior, ktoré urýchľuje posun k postojom konzistentným s rozhodovaním a moduluje aktivitu v anterior insula, ktorá často sprevádza zážitok nabudenia (arousal), citového distressu a nepohody (Sanfey et al., 2003).

Na neurovedné poznatky čiastočne nadväzuje aj výskum (Masataka a Perlovsky, 2012) o vplyve hudby na proces kognitívnej disonancie. Pomocou kognitívnej disonancie sa snažia vysvetliť vznik hudby v priebehu evolúcie. Hovoria o úlohe gyrus cinguldorsal anterior a insule anterior (van Veen, Krig, Schooler a Carter,

2009) počas kognitívnej disonancie, zároveň poukazujú na fakt, že počúvanie hudby znižuje aktivitu ventrálne mediálneho profrontálneho kortexu, tak ako aj celého limbického systému, zníženou aktivitou gyrus cinguli anterior, čo zároveň robí počúvanie hudby príjemným. Predkladajú evolučnú teóriu o vývoji kognície na základe udržania aktívneho stavu kognitívnej disonancie vyplývajúcej zo stupňa protikladných vedomostí (predpoklad posunu vedenia). Tento stav dávajú do súvislostí s hudbou a hovoria o jej schopnosti blokovat' znehodnotenie dvoch protichodných vedomostí (efekt kognitívnej disonancie) a teda kognitívnu disonanciu ako takú. Vplyv hudby na proces kognitívnej disonancie skúmali experimentálne. Deťom boli prezentované hračky, ktoré najprv ohodnotili. Potom boli zanechané o samote so zákazom hrať sa s jednou z nich, alebo s odporúčením aby sa s ňou nehrali (klasický experiment kognitívnej disonancie zmieneny vyššie). Podľa očakávaní disonancia nastala u detí s miernym odporúčením, keď po experimente ohodnotili hračku ako menej atraktívnu. Experimentálna skupina pri hre počúvala hudbu a výsledky ukázali, že disonancia nenastala.

Kognitívna disonancia je klasický koncept psychológie, ktorý je stále široko využiteľný. Výskumy pomocou neho objavujú nové poznatky v rôznych oblastiach ako je napríklad psychológia osobnosti, neuropsychológia rozhodovania a význam hudby. Poznáme ho už vyše 50 rokov, ale stále ma čo ponúknuť.

Zdroje:

1. **Aronson, Elliot & Carlsmith, Merrill J. (1963).**Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behaviour, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584-588.
2. **Bem, Daryl J. (1967).**Bem, Daryl J. (1967).Self-Perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena, *Psychological Review*, 74, 183-200. Berkman, E. T. & Lieberman, M. D.(2009). Using neuroscience to broaden emotion regulation: theoretical and methodological considerations. *Social and Personality Psychology Compass*, 3, 475-93.
3. **Brehm, Jack W. (1956).**Post decision changes in the desirability of alternatives, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384-389.
4. **Draycott, Simon & Dabbs, Alan (1998).**Cognitive dissonance: An overview of the literature and its integration into theory and practice in clinical psychology, *British Journal of Clinical Psychology*, 37, 341-353.
5. **Festinger, Leon & Carlsmith, James M. (1959).**Cognitive consequences of forced compliance, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
6. **Gaes, Gerald G. & Kalle, Robert J. & Tedeschi, James T. (1978).**Impression management in the forced compliance situation: Two studies using the bogus pipeline, *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 493-510.
7. **Jarcho, Johanna M. & Berkman, Elliot T. & Lieberman, Matthew D. (2011).**The neural basis of rationalization: cognitive dissonance reduction during decision-making, *Scan*, 6, 460-467.
8. **Jones, Edward E. & Sigall, Harold (1971).**The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitude, *Psychological bulletin*, 76, 349-364.
9. **Masataka, Nobuo & Perlovsky, Leonid (2012).**Music can reduce cognitive dissonance, In press.
10. **Murray, Ashley A. & Wood, James M. & Lilienfeld, Scott O. (2012).**Psychopathic personality traits and cognitive dissonance: Individual differences in attitude change, *Journal of Research in Personality*, 46, 525-536.
11. **Sanfey, A. G. & Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E., Cohen, J.D. (2003).** The neural basis of economic decision-making in the Ultimatum Game, *Science*, 300, 1755-1758.
12. **Schultz, Thomas R. & Lepper, Mark R. (1996).**Cognitive Dissonance Reduction as Constraint Satisfaction, *Psychological Review*, 103, 219-240.
13. **Stults, Daniel M. & Messe, Lawrence A. & Kerr, Norbert L. (1984).**Belief discrepant behavior and the bogus pipeline: Impression management or arousal attribution, *Journal of Experimental Social Psychology*, 20, 47-54.

14. **Tedeschi a Rosenfeld (1981)**, Impression management theory and social psychological research, New York: Academic Press.
15. **Van Veen, Vincent & Krig, Marie K. & Schooler, Jonathan W. & Carter, Camaron S. (2009)**..Neural activity predicts attitude change in cognitive dissonance, Nature Science, 12, 1469-1475.

Citace článku:

Dlhošová, T. (2013). *Kognitivna disonancia kedysi a dnes*. *PsychoLogOn [online]*. 2 (1), s.46-49. [cit. vložít datum citování]. Dostupný z WWW: < <http://psychologon.cz/data/pdf/145-kognitivna-disonancia-kedysi-a-dnes.pdf>>. ISSN 1805-7160.