



## **Из этой книги вы узнаете:**

- ✓ Что такое когнитивный диссонанс и как он возникает
- ✓ Как когнитивный диссонанс воздействует на наше поведение и восприятие мира
- ✓ Почему нам сложно отказаться от убеждений и веры
- ✓ Способен ли когнитивный диссонанс повлиять на принятие решений
- ✓ Что может изменить нашу реакцию на рекламу
- ✓ Как связаны когнитивный диссонанс и мотивация



# Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	11
ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА .....	14

## Глава 1

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ДИССОНАНСА .....	18
Возникновение и устойчивость диссонанса .....	20
Определения понятий: диссонанс и консонанс .....	25
Нерелевантность .....	27
Релевантные отношения: диссонанс и консонанс .....	28
Величина диссонанса .....	31
Снижение диссонанса .....	33
Изменение поведенческих когнитивных элементов .....	34
Изменение когнитивных элементов, отражающих окружающую среду .....	35
Добавление новых когнитивных элементов .....	36
Сопротивление снижению диссонанса .....	38
Сопротивление изменению со стороны поведенческих когнитивных элементов .....	39
Сопротивление изменению когнитивных элементов, отражающих окружающую среду .....	40
Пределы увеличения диссонанса .....	41
Избегание диссонанса .....	43

## Глава 2

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ .....	46
Решения, приводящие к возникновению диссонанса .....	48
Величина диссонанса, возникающего после принятия решения .....	50

Проявления стремления к уменьшению диссонанса, возникающего после принятия решения .....	55
Изменение или аннулирование своего решения .....	55
Изменение представлений об имеющихся альтернативах .....	56
Установление совпадения когнитивных элементов .....	58

### Глава 3

#### ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ:

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ .....	60
Данные о чтении рекламы .....	60
Эксперимент, посвященный уверенности в принятом решении .....	66
Эксперимент, посвященный изменению привлекательности доступных альтернатив .....	72
Трудности изменения принятых решений .....	80
Влияние принятого решения на будущие действия .....	86

### Глава 4

#### ФЕНОМЕН ВЫНУЖДЕННОГО СОГЛАСИЯ: ТЕОРИЯ ..... 92 |

Диссонанс, являющийся следствием вынужденного согласия .....	97
Величина диссонанса, возникающего вследствие вынужденного согласия .....	97
Проявления стремления к снижению диссонанса, вызванного вынужденным согласием .....	100

### Глава 5

#### ЭФФЕКТЫ ВЫНУЖДЕННОГО СОГЛАСИЯ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ..... 104 |

### Глава 6

#### ПРОИЗВОЛЬНОЕ И НЕПРОИЗВОЛЬНОЕ ЗНАКОМСТВО

С НОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ: ТЕОРИЯ .....	126
Вероятность релевантного действия в будущем .....	127
Наличие диссонанса .....	128
Случайное и вынужденное столкновение с информацией .....	132

**Глава 7****ПРОИЗВОЛЬНОЕ И НЕПРОИЗВОЛЬНОЕ ПОЛУЧЕНИЕ****ИНФОРМАЦИИ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ** ..... 138Предварительный поиск информации  
перед совершением действий ..... 139Уменьшение диссонанса путем  
поиска информации ..... 143Смешанные характеристики  
добровольной аудитории ..... 145Реакции на невольное и вынужденное  
столкновение с информацией ..... 148Успешное создание диссонанса путем  
принудительного знакомства с информацией ..... 156Эксперимент по проблеме  
информационного воздействия ..... 159

Результаты эксперимента ..... 165

**Глава 8****РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ: ТЕОРИЯ** ..... 172Уменьшение диссонанса,  
порожденного социальным разногласием ..... 175

Возникновение широкой волны слухов ..... 185

Отрицание действительности ..... 186

Феномены массового обращения в веру ..... 188

**Глава 9****РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ****О ПРОЦЕССАХ СОЦИАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ** ..... 190Процессы влияния, приводящие  
к уменьшению диссонанса ..... 191Диссонанс, порождающий процессы  
социального влияния ..... 199

**Глава 10**

**РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ**

О МАССОВЫХ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЯХ ..... 211

    Уменьшение диссонанса через распространение слухов ..... 212

    Ложная вера ..... 218

    Процессы массового обращения в свою веру ..... 220

**Глава 11**

РЕЗЮМЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ..... 230

    Некоторые замечания относительно  
    индивидуальных различий ..... 235

    Некоторые эффекты изменения  
    социального статуса и роли ..... 239

    Перспективы теории диссонанса ..... 243

УКАЗАТЕЛЬ ..... 247

# Предисловие

Дорогой читатель! Вы держите перед собой Великую книгу. За 150 лет самостоятельного существования психологии написано море книг. Прочсть все невозможно. Читать надо лучшее, в первую очередь классику. А кто бы ни составлял перечень самых влиятельных книг по психологии, он обязательно включил бы в нее эту работу Леона Фестингера, впервые опубликованную в 1957 году. Великие книги не устаревают.

Л. Фестингер родился 8 мая 1919 года в Нью-Йорке в еврейской семье эмигрантов из России Алекса Фестингера и Сары Соломон, там же в 1939 году стал бакалавром, в 1940-м — магистром в университете штата Айова, где начал работать научным сотрудником в Центре изучения ребенка. В 1942 году получил степень доктора философии по психологии. Его научным руководителем был Курт Левин (несомненно влияние теории поля Левина и вообще гештальтистов на творчество Фестингера). В годы Второй мировой войны (1942–1945) служил в Комитете по отбору и обучению летчиков при Рочестерском университете. В 1945 году включается в работу группы Левина в Массачусетском технологическом институте, позднее, в 1947 году, после смерти Левина, перемещается вместе с группой в Мичиганский университет. В 1951 году он работает в университете Миннесоты, в 1955-м переходит в Стэнфорд. И, наконец, с 1968 года и до своей смерти в 1989 году — профессор Новой школы социальных исследований в Нью-Йорке. В течение жизни получает множество премий и наград (включая престижную премию «Выдающемуся ученому» Американской психологической ассоциации в 1959 году).

Психологи обычно изучают удивительные феномены нашей психической жизни и пытаются найти им объяснения. Великие психологи идут дальше — они видят за этими феноменами человека во всей его неразгаданной полноте. Леон Фестингер даже на фоне самых великих выделялся широтой интересов — он занимался принятием решений, проблемой потери индивидуальности в группе, способами, которыми люди сравнивают себя с другими, психологическими аспектами технологии изготовления доисторических орудий, зрительным восприятием и движением глаз, групповой динамикой и т. д. Но главным его достижением все же стало создание теории когнитивного диссонанса.



Л. Фестингер произвел когнитивный переворот еще даже до возникновения когнитивной психологии, причем в области социальной психологии, максимально удаленной от когнитивных исследований. Он вывел закон: если два элемента мышления противоречат друг другу (находятся в диссонансе), то это побуждает личность к поведению, сокращающему диссонанс. То, что человек стремится жить в рациональном мире и избавляться от противоречий, постулировалось еще философами Нового времени. В конце XIX века И. Бернгейм в экспериментах с постгипнотическим внушением продемонстрировал, что человек стремится найти разумное, пусть даже неправильное, объяснение собственному поведению, которое — о чем сам человек не догадывался — было внушено ему в гипнозе. З. Фрейд наблюдал эксперименты Бернгейма и описал в рамках построенной им теории неосознаваемые механизмы борьбы человека с противоречиями (среди них — вытеснение и рационализация). Но объяснения оставались во многом спекулятивными, а в построениях Фрейда к тому же с сильным мифологическим привкусом.

Фестингер в специально сконструированных условиях показывает: если человек совершает поступок, противоречащий его убеждениям, то возникает когнитивный диссонанс. Для ликвидации диссонанса используется внешнее оправдание (меня заставили, приказали или хорошо заплатили). Но если поводов для внешнего оправдания мало, то человек ищет внутреннее оправдание этому своему поступку, например, не осознавая этого, изменяет собственные убеждения, т. е., как говорит Фестингер, сглаживает когнитивный диссонанс. Порожденные им идеи и экспериментальные замыслы произвели настолько сильное впечатление, что породили волну последователей, проводивших удивительно остроумные экспериментальные исследования (см., например, обзорные работы Э. Аронсона, который именно под воздействием книги, которую вы держите перед глазами, пришел к решению изучать социальную психологию).

Приведу пример, показывающий эвристическое значение теории Фестингера даже в той зоне, где он сам, скорее всего, не ожидал бы увидеть проявление своих теоретических построений. В наших исследованиях в Санкт-Петербургском университете было обнаружено, что если человек совершает ошибки в простых когнитивных задачах (ошибается при складывании цифр, делает опечатки и т. д.), то оказывается, что он имеет тенденцию повторять собственные ошибки, даже если сам их не замечает. Эффект повторения ошибок явно напоминает сглаживание когнитивного диссонанса — сделав ошибку, человек, не осознавая это-

го, как бы принимает решение: раз под воздействием определенных условий он сделал ошибку, то это вовсе и не ошибка, его поведение оправданно, а потому он вправе ее повторить.

Фестингер не только создал теорию, которая опирается на общие основания, но и сумел вывести следствия, которые можно подвергнуть экспериментальной проверке. Его теория оказалась эвристичной — другие исследователи обнаруживали предсказываемые теорией феномены даже там, где сам Фестингер вряд ли ожидал бы их увидеть. Тем самым он создал подлинно научную теорию. А его книга учит нас самому главному — тому, как надо делать настоящую науку.

*Виктор Аллахвердов,  
профессор, доктор психологических наук,  
заведующий кафедрой общей психологии СПбГУ*

# Предисловие автора

Это предисловие главным образом посвящено истории возникновения идей, положенных в основу этой книги. Выбранная мной хронологическая форма — наилучший способ отдать должное коллегам, оказавшим мне существенную помощь в ходе работы над книгой, а также объяснить, что побудило меня к ее написанию и какие цели я исходно преследовал.

Поздней осенью 1951 года Бернард Берелсон, директор Центра изучения поведения при Фонде Форда, спросил меня, не будет ли мне интересна работа по составлению аналитического обзора<sup>1</sup> такой важной научной области, как изучение «коммуникации и социального влияния». В этой сфере был накоплен огромный фактический материал, до сих пор никем не обобщенный и не проработанный на теоретическом уровне. Он охватывал круг исследований от изучения влияния средств массовой информации до анализа межличностного общения. Если бы удалось извлечь из этого материала систему теоретических утверждений, которые связывали бы между собой множество уже известных в этой области фактов и позволяли бы делать новые предсказания, то это была бы работа, представляющая несомненную ценность.

Идея теоретического обобщения всегда привлекательна и служит вызовом для ученого, хотя в тот момент всем было ясно, что, даже если такая попытка окажется успешной, нельзя надеяться на то, что удастся охватить всю очерченную область исследований. План, который, казалось, обещал привести к представляющим интерес результатам, состоял в том, чтобы, начав с анализа какой-либо узко сформулированной проблемы в области «коммуникаций и социального влияния», прийти в результате к набору гипотез и утверждений, которые давали бы успешное объяснение имеющимся фактическим данным. В случае успеха можно было бы рассмотреть другую конкретную проблему и расширить и модифицировать теорию. Разумеется, следует признать, что при этом

---

<sup>1</sup> Англ. propositional inventory — жанр в англоязычной научной литературе, который из жанров отечественной традиции ближе всего к аналитическому обзору и преследует цель выделить набор утверждений, который можно сделать на основе современного состояния той или иной области исследований (*прим. ред.*).

вновь и вновь придется столкнуться с результатами, с которыми нельзя будет работать только на уровне теории. Оставалось только надеяться, что такие тупики и необходимость переключаться на другие факты можно будет распознавать довольно быстро.

В нашу аналитическую группу, финансируемую из средств, предоставленных Центром изучения поведения при Фонде Форда, вошли Мэй Бродбек, Дон Мартиндал, Джек Брем и Элвин Бодерман. Свою деятельность группа начала с изучения проблемы распространения слухов.

Рутинная работа по сбору и анализу огромного количества библиографического материала на тему распространения слухов, по отделению фактов от домыслов и от недоказанных предположений была сравнительно легкой. Гораздо сложнее было обобщить собранный материал и прийти к теоретическим предположениям, позволяющим найти удовлетворительный подход к эмпирическим данным. Было довольно легко переформулировать результаты исследований в несколько более обобщенном виде, однако такие интеллектуальные упражнения не приводили нас к сколько-нибудь ощутимому прогрессу.

Первая догадка, сколько-нибудь вдохновившая нас, возникла в ходе обсуждения исследования Прасада, посвященного изучению явления распространения слухов после землетрясения в Индии в 1934 году (это исследование подробно описано в главе 10).

Озадачивший нас факт, приведенный Прасадом, состоял в том, что после произошедших подземных толчков большая часть слухов, которые активно распространялись среди людей, предсказывала еще более катастрофические события в ближайшем будущем. Конечно же, убеждение в том, что должны наступить ужасающие бедствия, — это не самый приятный род убеждений, и нас удивило, почему такие провоцирующие беспокойство слухи получили столь широкое распространение. В конце концов нам пришел в голову возможный ответ, который показался многообещающим в плане дальнейших обобщений: волна слухов, предвещавших приход еще больших бедствий, скорее оправдывала беспокойство, нежели вызывала его. Другими словами, после землетрясения люди уже были сильно напуганы, и функция слухов заключалась в том, чтобы предоставить обоснование для их страха. Возможно, слухи давали людям информацию, соответствующую тому состоянию, в котором они уже пребывали.

Этот факт стал исходным пунктом, отталкиваясь от которого мы в ходе многочисленных дискуссий попытались развить и сформулировать идею, приведшую нас к созданию концепции диссонанса и ги-