**Практика когнитивного диссонанса**

**Николай Ивaнoвич Сeмeчкин, кандидат философских наук, заведующий кафедрой психологии Дaльнeвoстoчнoго государственного университета.**

Основные тезисы:

Человеку трудно смириться с мыслью или чувством, что он сам виновен в своих или чужих бедах, неудачах и т. д.

Большинство людей стремится не к разумности своего поведения, а к приданию ему видимости логичности и последовательности.

Высокая самооценка для человека гораздо важнее, чем ясное осознание истинного положения дел.

Поведение человека, не соответствующее его установке, приводит к изменению его установки с тем, чтобы привести ее в соответствие с уже совершенными действиями.

Люди изменяют свои установки всякий раз, когда их поведение не соответствует позитивному представлению о самих себе, то есть положительному самосознанию.

Когда недостаточно внешних объяснений — оправданий своих действий, человек ищет внутренние причины и оправдания.

Определившись с решением по любому вопросу, люди, как правило, начинают целенаправленно искать лишь ту информацию, которая подтвердила бы правильность их решения, игнорируя ту, которая с ним не согласуется.

Сделав свой выбор из двух или более вариантов поведения, многие люди для достижения эффекта самоубеждения ищут и находят аргументы не только в поддержку своего решения, но и против отвергнутых альтернатив.

\*\*\*

Когнитивный диссонанс (иначе — рассогласование) возникает тогда, когда два когнитивных образования — мысли, установки, убеждения — не соответствуют или прямо противоречат друг другу. Если человек начинает воспринимать и осознавать такое рассогласование, то это порождает в его психике дискомфорт и побуждает избавиться от диссонанса или хотя бы свести его к минимуму. Достичь такого результата можно за счет изменения одного из когнитивных компонентов.

Автор теории когнитивного диссонанса Леон Фестингер впервые изложил ее принципы в 1957 году (Фестингер Л., 1999). Фестингер акцентирует внимание на деталях механизма самоубеждения людей, пытающихся избавиться от напряжения, вызванного дисбалансом, и достичь душевного равновесия. Фестингер одним из первых высказал неожиданную для многих психологов мысль, что не только установки влияют на поведение, но и поведение, в свою очередь, влияет на установки. Более того, воздействие поведения на установочную систему настолько сильно, что способно радикально изменить ее.

Одним из самых интригующих моментов теории когнитивного диссонанса (ТКД) является утверждение, что поведение человека, не соответствующее его установке, приводит к изменению его установки с тем, чтобы привести ее в соответствие с уже совершенными действиями. В частности, если человека вынудить публично сделать какое-либо заявление, противоречащее его убеждениям, то конфликт между установкой и публичным заявлением побудит его изменить свои убеждения. При этом ТКД исходит из довольно странного, с обыденной точки зрения, предположения, что чем меньше у человека мотивация к совершению поступка, противоречащему его установкам и убеждениям, тем с большей вероятностью изменятся его убеждения. Проще говоря, чем меньше вознаграждения получает индивид за свое поведение, тем больше вероятность, что он изменит свои взгляды на этот поступок. Данное утверждение Фестингера бесчисленное количество раз находило и находит убедительное и драматическое подтверждение не только в лабораторных исследованиях, но и в жизни.

Возникновение диссонанса связано с двумя критически важными факторами (Зимбардо Ф., Ляйппе М., 2000):

Последствия действий или поведения индивида должны быть неприятными или неприемлемыми для него самого. Другими словами, человек должен совершить что-то такое, что заставило бы его переживать, мучиться, стыдиться, досадовать и т. д. Усугубляющим фактором здесь служит публичность совершенного поступка.

Признание человеком собственной ответственности за нежелательные последствия своего поведения. Диссонанс возникает, когда человек объясняет свои поступки личными причинами, а не кивает на обстоятельства (тяжелое детство, безвыходность ситуации и т. д.). Понятно, что такое поведение с большей вероятностью присуще людям с внутренним локусом контроля, то есть тем, кто считает самого себя ответственным за свои поступки и вообще за все обстоятельства своей жизни.

Человеку трудно смириться с мыслью или чувством, что он сам виновен в своих или чужих бедах, неудачах и т. д.Понятно также и то, что если человек не считает себя ответственным за свои действия, то и диссонанс не возникнет (Штребе В., Джоунас К., 2001).

**Диссонанс и самопонимание**

Пожалуй, наиболее известное, в силу парадоксальности полученных результатов, исследование когнитивного диссонанса провели Леон Фестингер и Мэррил Карлсмит (1959). Поэтому его описание, или, по крайней мере, ссылка на него, содержится почти во всех работах, где обсуждается проблема социального влияния.

Суть эксперимента: исследователи просили студентов-испытуемых обманывать друг друга и при этом платили за ложь одним по 20 долларов, другим — по доллару. Дело в том, что испытуемым приходилось в ходе эксперимента выполнять бессмысленное, глупое задание, а именно: перекладывать в течение часа катушки с подноса на стол и обратно со стола на поднос. И вот после того, как одни участники эксперимента «отрабатывали» свою долю бессмыслицы, их просили, чтобы они сказали другим студентам, ожидавшим своей очереди для участия в эксперименте, что это исследование очень полезное, поучительное и в высшей степени интересное. Причем, как уже говорилось, одним за обман платили по доллару, другим — по 20. Позднее в вопросниках об отношении к эксперименту каждый участник, за плату обманывавший других, выражал свое отношение к исследованию. Фестингер и Карлсмит установили, что те испытуемые, которым заплатили по 1 доллару, более высоко оценивали эксперимент, находя его интересным, в отличие от тех, кому было заплачено по 20 долларов.

Исследователи объяснили полученный результат тем, что участники, получившие по 20 долларов, могли легко оправдать свое поведение хорошей оплатой. Те же, кому заплатили по доллару, вынуждены были искать другое оправдание своему поступку. И у них оставался только один простой способ объяснить причину своего поведения так, чтобы не считать себя человеком, готовым соврать за доллар: убедить себя, что исследование реально было интересным и что участие в нем действительно доставило им удовольствие. В итоге ситуация выглядела для них так: они никого не обманывали, а говорили истинную правду. И доллар, полученный ими, здесь совсем ни при чем. Данное явление получило в психологии название эффекта недостаточного оправдания. Когда недостаточно внешних объяснений — оправданий своих действий, человек ищет внутренние причины и оправдания (Майерс Д., 1997).

**Диссонанс и самоубеждение**

Люди изменяют свои установки всякий раз, когда их поведение не соответствует позитивному представлению о самих себе, то есть положительному самосознанию. Совершив какие-то действия, угрожающие самооценке, например, солгав, обманув кого-то, поступая подло или глупо, как в собственных, так и в чужих глазах, люди прибегают к самооправданию, самоубеждению, для чего и изменяют свои установки. Переживая состояние диссонанса, человек оказывается перед альтернативой: либо допустить в самосознание уничижительные самооценки, наподобие «Я глуп», «Я подлец», «Я лгун» и т. д., либо убедить себя, что все в порядке, что поступок вовсе не такой уж плохой, глупый и т. д. Одним словом, человек приводит установки в соответствие с самосознанием и таким образом самооправдывается.

Роберт Чалдини в связи с диссонансом обращает внимание на более чем странное поведение людей, оказавшихся в ситуации выбора и испытывающих из-за этого психический дискомфорт. Ими действительно движет психологика, а не здравый смысл. Чалдини ссылается при этом на исследование Роберта Нокса и Джеймса Инкстера (1968), изучавших на ипподроме Ванкувера забавные стратегии снижения диссонанса, используемые игроками на тотализаторе (Чалдини Р., 1999). Исследователи опрашивали игроков относительно шансов на победу тех лошадей, на которых люди делали ставки. Выяснилась любопытная закономерность. Игроки, которые еще только стояли в очереди, чтобы сделать ставку, считали, что их лошадь имеет лишь кое-какие шансы на успех. Опрошенные же сразу после того, как ставки были сделаны, игроки были уже почти на 100 процентов уверены в победе выбранных ими лошадей. Почему так возрастала уверенность людей? Приняв окончательное решение, выбрав лошадь и поставив на нее, каждый индивид, чтобы преодолеть состояние диссонанса, возникавшее у него в период выбора, убеждал себя в правильности собственного решения путем повышения уверенности. Ведь иначе ему придется признать, что он сделал глупость.

Все это лишний раз подтверждает давно уже сформулированную психологией масс и психоанализом мысль, что большинство людей стремится не к разумности своего поведения, а к приданию ему видимости логичности и последовательности. Высокая самооценка для человека гораздо важнее, чем ясное осознание истинного положения дел. Самоубеждение, ведущее к самодовольству, — лучший способ избегания психического дискомфорта.

Сделав свой выбор из двух или более вариантов поведения, многие люди для достижения эффекта самоубеждения ищут и находят аргументы не только в поддержку своего решения, но и против отвергнутых альтернатив. Проще говоря, если вы мучительно решаете для себя дилемму куда пойти: с друзьями на вечеринку или одному в библиотеку и наконец делаете выбор в пользу первого варианта, то, вероятно, вы убедите себя не только в том, как приятно, весело и полезно веселиться, но и в том, как плохо, скучно читать книжки и писать конспекты. Понятно, что если вы, взвесив все «за» и «против», приняли свое вполне обоснованное и отлично аргументированное решение в пользу вечеринки и уже отправились на нее, но вас все же продолжают мучить сомнения, то вам придется прибегнуть еще к одному способу снижения диссонанса — избирательном подходе к информации.

Определившись с решением по любому вопросу, люди, как правило, начинают целенаправленно искать лишь ту информацию, которая подтвердила бы правильность их решения, игнорируя ту, которая с ним не согласуется. Если не находится ничего подходящего, то можно что-нибудь придумать и самому.

Справедливости ради отметим, что так происходит не всегда. Если, например, человек совершенно уверен в своей правоте, то он напротив будет искать возможность успешно опровергнуть противоречащие его взглядам сведения, получая от этого удовольствие. Кроме того, если индивид больше озабочен интересами своего дела, чем повышением самооценки, или осознает свои потребности, то он не будет обращаться к избирательности, а наоборот, постарается уделить больше внимания диссонирующей информации.