Леон Фестингер

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. Конечно, не трудно найти исключения из этого правила. Так, некий человек может полагать, что чернокожие американцы ничем не хуже белых сограждан, однако этот же человек предпочел бы, чтобы они не жили с ним в ближайшем соседстве. Или другой пример: некто может считать, что дети должны вести себя тихо и скромно, однако он же испытывает явную гордость, когда его любимое чадо энергично привлекает внимание взрослых гостей. Подобные факты несоответствия между убеждениями и актуальным поведением (а оно порой может принимать достаточно драматичные формы) представляют научный интерес главным образом потому, что они резко контрастируют с распространенным мнением о тенденции к внутренней согласованности между когнитивными элементами. Тем не менее — и это достаточно твердо установленный самыми разными исследованиями факт — связанные между собой установки человека стремятся именно к согласованности.

Существует согласованность также между тем, что человек знает и чему он верит, и тем, что он делает.

Например, человек, убежденный в том, что университетское образование — это образец наиболее качественного образования, будет всячески побуждать своих детей поступать в университет. Ребенок, который знает, что вслед за проступком неминуемо последует наказание, будет стараться не совершать его или, по крайней мере, попытается скрыть содеянное. Все это настолько очевидно, что мы принимаем примеры такого поведения как должное. Наше внимание, прежде всего, привлекают различного рода исключения из последовательного в целом поведения. Человек может сознавать вред курения для своего здоровья, но продолжать курить; многие люди совершают преступления, полностью отдавая себе отчет в том, что вероятность наказания за эти преступления весьма высока.

Принимая стремление индивида к внутренней согласованности как данность, что же можно сказать о подобного рода исключениях? 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. Так, человек, который продолжает курить, зная, что это вредно для его здоровья, может рационализировать свое поведение несколькими способами. Он может считать, что удовольствие, которое получает от курения, слишком велико, чтобы его лишиться, или что изменения здоровья курильщика не столь фатальны, как утверждают врачи, ибо он все еще жив и здоров. И, наконец, если он бросит курить, то может прибавить в весе, а это тоже плохо для здоровья. Таким образом, привычку к курению он вполне успешно согласует со своими убеждениями. Однако люди не всегда столь успешны в попытках рационализации своего поведения; по той или иной причине попытки обеспечить согласованность могут быть неудачными. Здесь-то и возникает противоречие в системе знаний, что неизбежно ведет к появлению психологического дискомфорта.

Итак, мы подошли к тому, чтобы сформулировать основные положения теории. Однако, прежде чем сделать это, я хотел бы уточнить некоторые термины. Прежде всего, давайте заменим слово *несоответствие* термином меньшей логической коннотации, а именно: термином *диссонанс*.

Аналогичным образом вместо слова *соответствие* я буду употреблять более нейтральный термин *консонанс*. Формальное определение этих понятий будет дано ниже.

Итак, 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.

Прежде чем перейти к подробному анализу теории диссонанса, необходимо разъяснить природу диссонанса как психологического феномена, характер концепции, с ним связанной, а также

возможности ее применения и развития. Сформулированные выше основные гипотезы являются хорошей отправной точкой для этого. Их трактовка имеет предельно общее значение, поэтому термин диссонанс можно свободно заменить на иное понятие сходного характера, например, на *голод, фрустрацию* или *неравновесие*. При этом сами гипотезы будут полностью сохранять свой смысл.

Я предполагаю, что диссонанс, то есть существование противоречивых отношений между отдельными элементами в системе знаний, сам по себе является мотивирующим фактором. Когнитивный диссонанс может пониматься как условие, приводящее к действиям, направленным на его уменьшение (например, голод вызывает активность, направленную на его утоление). Это — совершенно иной вид мотивации, чем тот, с которым привыкли иметь дело психологи. Но, как мы увидим далее, это чрезвычайно сильный побудительный фактор.

Под термином *знание* я буду понимать любое мнение или убеждение индивида относительно окружающего мира, самого себя, своего собственного поведения.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И УСТОЙЧИВОСТЬ ДИССОНАНСА

Когда и почему возникает диссонанс? Почему люди совершают поступки, которые не соответствуют их мыслям, которые противоречат убеждениям, входящим в их систему ценностей? Ответ на этот вопрос может быть найден при анализе двух наиболее типичных ситуаций, в которых возникает хотя бы сиюминутный диссонанс со знанием, мнением или представлением человека относительно собственного поведения.

Во-первых, это ситуации, когда человек становится очевидцем непредсказуемых событий или когда ему становится известна какая-либо новая информация.

Например, некий субъект планирует поездку на пикник в полной уверенности, что погода будет теплой и солнечной. Однако перед самым его выездом может начаться дождь. Так, знание о том, что идет дождь, будет противоречить его планам съездить за город.

Или другой пример. Представьте себе, что человек, совершенно уверенный в неэффективности автоматической коробки передач, случайно наталкивается на статью с убедительным описанием ее преимуществ. И снова в системе знаний индивида пусть на короткое мгновение, но возникнет диссонанс.

Даже в отсутствие новых, непредвиденных событий или информации диссонанс, несомненно, является феноменом каждодневным. Очень мало на свете вещей полностью черных или полностью белых. Очень мало в жизни ситуаций настолько очевидных, чтобы мнения о них не были бы до некоторой степени смесью противоречий. Так, некий американский фермер-республиканец может быть не согласен с позицией его партии по поводу цен на сельскохозяйственную продукцию. Человек, покупающий новый автомобиль, может отдать предпочтение экономичности одной модели и в то же время с вожделением смотреть на дизайн другой. Предприниматель, желающий выгодно вложить свободные денежные средства, хорошо знает, что результат его капиталовложения зависит от экономических условий, находящихся вне пределов его личного контроля. 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. Спектр ситуаций, в которых диссонанс является почти неизбежным, довольно широк, но наша задача состоит в том, чтобы исследовать обстоятельства, при которых диссонанс, однажды возникнув, сохраняется какое-то время, то есть ответить на вопрос, при каких условиях диссонанс перестает быть мимолетным явлением. Для этого рассмотрим различные возможные способы, с помощью которых диссонанс может быть уменьшен. А в качестве примера используем случай с заядлым курильщиком, который однажды столкнулся с информацией о вреде курения.

Возможно, он прочитал об этом в газете или журнале, услышал от друзей или от врача. Это новое знание будет, конечно, противоречить тому факту, что он продолжает курить. Если гипотеза о стремлении уменьшить диссонанс верна, то каким в этом случае будет поведение нашего воображаемого курильщика?

Во-первых, он может изменить свое поведение, то есть бросить курить, и тогда его представление о своем новом поведении будет согласовано со знанием того, что курение вредно для здоровья.

Во-вторых, он может попытаться изменить свое знание относительно эффектов курения, что звучит достаточно странно, но зато хорошо отражает суть происходящего. Он может просто перестать признавать то, что курение наносит ему вред, или же он может попытаться найти информацию, свидетельствующую о некоей пользе курения, тем самым уменьшая значимость информации о его негативных последствиях. Если этот индивид сумеет изменить свою систему знаний каким-либо из этих способов, он может уменьшить или даже полностью устранить диссонанс между тем, что он делает, и тем, что он знает.

Достаточно очевидно, что курильщик из приведенного выше примера может столкнуться с трудностями в попытке изменить свое поведение либо свое знание. И именно это является причиной того, что диссонанс, однажды возникнув, может достаточно долго сохраняться. Нет никаких гарантий того, что человек будет в состоянии уменьшить или устранить возникший диссонанс. Гипотетический курильщик может обнаружить, что процесс отказа от курения слишком болезнен для него, чтобы он мог это выдержать. Он может попытаться найти конкретные факты или мнения других людей о том, что курение не приносит такого уж большого вреда, однако эти поиски могут закончиться и неудачей. Тем самым, этот индивид окажется в таком положении, когда он будет продолжать курить, вместе с тем хорошо сознавая, что курение вредно. Если же подобная ситуация вызывает у индивида дискомфорт, то его усилия, направленные на уменьшение существующего диссонанса, не прекратятся.

ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЙ: ДИССОНАНС И КОНСОНАНС

Оставшаяся часть этой главы будет посвящена более формальному представлению теории диссонанса. Я буду стараться формулировать положение этой теории в максимально точных и однозначных терминах. Но так как идеи, которые лежат в основе этой теории, до сих пор еще далеки от окончательного определения, некоторые неясности будут неизбежны.

Термины *диссонанс* и *консонанс* определяют тот тип отношений, которые существуют между парами «элементов». Следовательно, прежде чем мы определим характер этих отношений, необходимо точно определить сами элементы.

Эти элементы относятся к тому, что индивид знает относительно самого себя, относительно своего поведения и относительно своего окружения. Эти элементы, следовательно, являются знаниями. Некоторые из них относятся к знанию самого себя: что данный индивид делает, что он чувствует, каковы его потребности и желания, что он вообще представляет собой и т.п. Другие элементы знания касаются мира, в котором он живет: что доставляет данному индивиду удовольствие, а что — страдания, что является несущественным, а что — важным и т. д.

Термин *знание* использовался до сих пор в очень широком смысле и включал в себя явления, обычно не связываемые со значением этого слова, — например, мнения. Человек формирует какое-либо мнение только в том случае, если полагает, что оно истинно и, таким образом, чисто психологически не отличается от «знания», как такового. То же самое можно сказать относительно убеждений, ценностей или установок, которые служат достижению определенных целей. Это ни в коем случае не означает, что между этими разнородными терминами и явлениями нет никаких важных различий. Некоторые из таких различий будут приведены ниже. Но для целей формального определения все эти явления — суть «элементы знания», и между парами этих элементов могут существовать отношения консонанса и диссонанса.

Другими словами, элементы знания соответствуют по большей части тому, что человек фактически делает или чувствует, и тому, что реально существует в его окружении. В случае мнений, убеждений и ценностей реальность может состоять в том, что думают или делают другие; в иных случаях действительным может быть то, с чем человек сталкивается на опыте, или то, что другие сообщают ему.

НЕРЕЛЕВАНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Два элемента могут просто не иметь ничего общего между собой. Иными словами, при таких обстоятельствах, когда один когнитивный элемент нигде не пересекается с другим элементом, эти два элемента являются нейтральными, или нерелевантными, по отношению друг к другу.

В центре нашего внимания будут находиться только те пары элементов, между которыми возникают отношения консонанса или диссонанса.

РЕЛЕВАНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ДИССОНАНС И КОНСОНАНС

Два элемента являются диссонантными по отношению друг к другу, если по той или иной причине они не соответствуют один другому.

Сейчас мы можем перейти к тому, чтобы сделать попытку более формального концептуального определения.

Давайте рассмотрим два элемента, которые существуют в знании человека и релевантны по отношению друг к другу. Теория диссонанса игнорирует существование всех других когнитивных элементов, которые являются релевантными к любому из двух анализируемых элементов, и рассматривает только эти два элемента отдельно. Два элемента, взятые по отдельности, находятся в диссонантном отношении, если отрицание одного элемента следует из другого. Можно сказать, что X и Y находятся в диссонантном отношении, если не-X следует из Y. Так, например, если человек знает, что в его окружении находятся только друзья, но, тем не менее, испытывает опасения или неуверенность, это означает, что между этими двумя когнитивными элементами существует диссонантное отношение. Или другой пример: человек, имея крупные долги, приобретает новый автомобиль; в этом случае соответствующие когнитивные элементы будут диссонантными по отношению друг к другу. Диссонанс может существовать вследствие приобретенного опыта или ожиданий, либо по причине того, что считается приличествующим или принятым, либо по любой из множества других причин.

Побуждения и желания также могут быть факторами, определяющими, являются ли два элемента диссонантными или нет. Например, человек, играя на деньги в карты, может продолжать играть и проигрывать, зная, что его партнеры являются профессиональными игроками. Это последнее знание было бы диссонантным с осознанием его собственного поведения, а именно того, что он продолжает играть. Но для того чтобы в данном примере определить эти элементы как диссонантные, необходимо принять с достаточной степенью вероятности, что данный индивид стремится выиграть. Если же по некоей странной причине этот человек хочет проиграть, то это отношение было бы консонантным.

Приведу ряд примеров, где диссонанс между двумя когнитивными элементами возникает по разным причинам.

1. Диссонанс может возникнуть по причине логической несовместимости. Если индивид полагает, что в ближайшем будущем человек высадится на Марс, но при этом считает, что люди до сих пор не в состоянии сделать космический корабль, пригодный для этой цели, то эти два знания являются диссонантными по отношению друг к другу. Отрицание содержания одного элемента следует из содержания другого элемента на основании элементарной логики.

2. Диссонанс может возникнуть по причине культурных обычаев. Если человек на официальном банкете берет рукой ножку цыпленка, знание того, что он делает, является диссонантным по отношению к знанию, определяющему правила формального этикета во время официального банкета. Диссонанс возникает по той простой причине, что именно данная культура определяет, что прилично, а что нет. В другой культуре эти два элемента могут и не быть диссонантными.

3. Диссонанс может возникать тогда, когда одно конкретное мнение входит в состав более общего мнения. Так. если человек — демократ, но на данных президентских выборах голосует за республиканского кандидата, когнитивные элементы, соответствующие этим двум наборам мнений, являются диссонантными по отношению друг к другу, потому что фраза «быть демократом» включает в себя, по определению, необходимость поддержания кандидатов демократической партии.

4. Диссонанс может возникать на основе прошлого опыта. Если человек попадает под дождь и, однако, надеется остаться сухим (не имея при себе зонта), то эти два знания будут диссонантными по отношению друг к другу, поскольку он знает из прошлого опыта, что нельзя остаться сухим, стоя под дождем. Если бы можно было представить себе человека, который никогда не попадал под дождь, то указанные знания не были бы диссонантными.

Этих примеров достаточно для того, чтобы проиллюстри-ровать, как концептуальное определение диссонанса может использоваться эмпирически, чтобы решить, являются ли два когнитивных элемента диссонантными или консонантными. Конечно, ясно, что в любой из этих ситуаций могут

существовать другие элементы знания, которые могут быть в консонантном отношении с любым из двух элементов в рассматриваемой паре. Тем не менее, отношение между двумя элементами является диссонантным, если, игнорируя все остальные элементы, один из элементов пары ведет к отрицанию значения другого.

СТЕПЕНЬ ДИССОНАНСА

Один очевидный фактор, определяющий степень диссонанса, — это характеристики тех элементов, между которыми возникает дисонантное отношение. Если два элемента являются диссонантными по отношению друг к другу, то степень диссонанса будет прямо пропорциональна важности данных когнитивных элементов. Чем более значимы элементы для индивида, тем больше будет степень диссонантного отношения между ними. Так, например, если человек дает десять центов нищему, хотя и видит, что этот нищий вряд ли по-настоящему нуждается в деньгах, диссонанс, возникающий между этими двумя элементами, довольно слаб. Ни один из этих двух когнитивных элементов не является достаточно важным для данного индивида. Намного больший диссонанс возникает, например, если студент не стремится подготовиться к очень важному экзамену, хоть и знает, что уровень его знаний является, несомненно, неадекватным для успешной сдачи экзамена. В этом случае элементы, которые являются диссонантными по отношению друг к другу, гораздо более важны для данного индивида, и, соответственно, степень диссонанса будет значительно большей.

Достаточно уверенно можно предположить, что в жизни очень редко можно встретить какую-либо систему когнитивных элементов, в которой диссонанс полностью отсутствует. Почти для любого действия, которое человек мог бы предпринять, или любого чувства, которое он мог бы испытывать, почти наверняка найдется, по крайней мере, один когнитивный элемент, находящийся в диссонантном отношении с этим «поведенческим» элементом.

Даже совершенно тривиальные знания, как, например, осознание необходимости воскресной прогулки, весьма вероятно, будут иметь некоторые элементы, диссонирующие с этим знанием. Человек, вышедший на прогулку, может сознавать, что дома его ждут какие-либо неотложные дела, или, например, во время прогулки он замечает, что собирается дождь, и так далее. Короче говоря, существует так много других когнитивных элементов, релевантных по отношению к любому данному элементу, что наличие некоторой степени диссонанса — самое обычное дело.

Давайте рассмотрим теперь ситуацию самого общего рода, в которой может возникнуть диссонанс или консонанс. Принимая на время в рабочих целях то, что все элементы, релевантные по отношению к рассматриваемому когнитивному элементу, одинаково важны, мы можем сформулировать общую гипотезу. Степень диссонанса между данным конкретным элементом и всеми остальными элементами когнитивной системы индивида будет прямо зависеть от количества тех релевантных элементов, которые являются диссонантными по отношению к рассматриваемому элементу. Таким образом, если подавляющее большинство релевантных элементов являются консонантными по отношению к, скажем, поведенческому элементу когнитивной системы, то степень диссонанса с этим поведенческим элементом будет небольшой. Если же доля элементов, консонантных по отношению к данному поведенческому элементу, будет гораздо меньшей, нежели доля элементов, находящихся в диссонантном отношении с данным элементом, то степень диссонанса будет значительно выше. Конечно, степень общего диссонанса будет также зависеть от важности или ценности тех релевантных элементов, которые имеют консонантные или диссонантные отношения с рассматриваемым элементом.

УМЕНЬШЕНИЕ ДИССОНАНСА

Существование диссонанса порождает стремление к тому, чтобы уменьшить, а если это возможно, то и полностью устранить диссонанс. Интенсивность этого стремления зависит от степени диссонанса. Другими словами, диссонанс действует ровно таким же образом, как мотив, потребность или напряженность. Наличие диссонанса приводит к действиям, направленным на его уменьшение, точно так же, как, например, чувство голода ведет к действиям, направленным на то, чтобы устранить его. Чем больше степень диссонанса, тем больше будет интенсивность действия, направленного на уменьшение диссонанса, и тем сильнее будет выражена склонность к избеганию любых ситуаций, которые могли бы увеличить степень диссонанса.

Чтобы конкретизировать наши рассуждения относительно того, каким образом может проявиться стремление к уменьшению диссонанса, необходимо проанализировать возможные способы, с

помощью которых возникший диссонанс можно уменьшить или устранить. В общем смысле, если диссонанс возникает между двумя элементами, то этот диссонанс может быть устранен посредством изменения одного из этих элементов. Существенным является то, каким образом эти изменения могли бы быть осуществлены. Существует множество возможных способов, с помощью которых этого можно достичь, что зависит от типа когнитивных элементов, вовлеченных в данное отношение, и от общего когнитивного содержания данной ситуации.

ИЗМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

Когда диссонанс возникает между когнитивным элементом, относящимся к знанию относительно окружающей среды, и поведенческим когнитивным элементом, то он может быть устранен только посредством изменения поведенческого элемента таким образом, чтобы он стал консонантным с элементом среды. Самый простой и легкий способ добиться этого состоит в том, чтобы изменить действие или чувство, которое этот поведенческий элемент представляет. Принимая, что знание является отражением реальности, полагаем, что если поведение индивида изменяется, то когнитивный элемент (или элементы), соответствующий этому поведению, меняется аналогичным образом. Этот способ уменьшения или устранения диссонанса является очень распространенным. Наши поведение и чувства часто изменяются в соответствии с полученной новой информацией. Если человек выехал за город на пикник и заметил, что начинается дождь, он вполне может просто вернуться домой. Существует достаточно много людей, бесповоротно отказавшихся от табака, как только они узнали, что это очень вредно для здоровья.

Однако далеко не всегда бывает возможным устранить диссонанс или даже существенно его уменьшить, только изменяя соответствующее действие или чувство. Трудности, связанные с изменением поведения, могут быть слишком велики, либо же, например, само это изменение, совершенное с целью устранения некоего диссонанса, может, в свою очередь, породить целое множество новых противоречий. Эти вопросы ниже будут рассмотрены более подробно.

ИЗМЕНЕНИЕ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Точно так же как можно изменить поведенческие когнитивные элементы, изменяя поведение, которое они отражают, иногда возможно изменить когнитивные элементы 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.

Изменить среду с целью уменьшения диссонанса гораздо проще в том случае, когда диссонанс связан с социальным окружением, чем тогда, когда он связан с физической средой.

Если изменяется когнитивный элемент, а некая реалия, которую он представляет в сознании индивида, остается неизменной, то должны использоваться средства игнорирования или противодействия реальной ситуации.

Например, человек может изменить свое мнение о неком политическом деятеле, даже если его поведение и политическая ситуация остаются неизменными. Обычно для того, чтобы это могло произойти, человеку бывает достаточно найти людей, которые согласятся с ним и будут поддерживать его новое мнение. Вообще, для формирования представления о социальной реальности необходимы одобрение и поддержка со стороны других людей. Это один из основных способов, с помощью которого знание может быть изменено. Легко заметить, что в случаях, когда бывает необходима подобная социальная поддержка, наличие диссонанса и, как следствие, стремление изменить когнитивный элемент приводят к различным социальным процессам.

ДОБАВЛЕНИЕ НОВЫХ КОГНИТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

Итак, мы установили, что 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 общий диссонанс можно уменьшить добавлением новых когнитивных элементов, согласующихся с фактом курения. Тогда при наличии подобного диссонанса от человека можно ожидать активного поиска новой информации, которая могла бы

уменьшить общий диссонанс. При этом он будет избегать той информации, которая могла бы увеличить существующий диссонанс. Легко догадаться, что данный индивид получит удовлетворение от чтения любого материала, ставящего под сомнение вред курения. В то же время он критично воспримет любую информацию, подтверждающую негативное воздействие никотина на организм.

СОПРОТИВЛЕНИЕ УМЕНЬШЕНИЮ ДИССОНАНСА

Если бы никакие когнитивные элементы системы знаний индивида не оказывали сопротивления изменению, то не было бы и оснований для возникновения диссонанса. Мог бы возникнуть кратковременный диссонанс, но если когнитивные элементы данной системы не сопротивляются изменениям, то диссонанс будет немедленно устранен. Рассмотрим главные источники сопротивления уменьшению диссонанса.

ПРЕДЕЛЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ДИССОНАНСА

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.

Это не означает, что степень диссонанса часто будет приближаться к этому максимально возможному значению. Когда возникает сильный диссонанс, степень которого меньше, чем величина сопротивления изменениям, свойственного любому из его элементов, уменьшение этого диссонанса для общей когнитивной системы вполне может быть достигнуто за счет добавления новых когнитивных элементов. Таким образом, даже в случае наличия очень сильного сопротивления изменениям общий диссонанс в системе может сохраняться на довольно низком уровне.

Рассмотрим в качестве примера человека, который истратил значительную сумму денег на приобретение нового дорогого автомобиля. Представим себе, что после совершения этой покупки он обнаруживает, что двигатель этого автомобиля работает плохо и что его ремонт обойдется очень дорого. Более того, оказывается, что эксплуатация этой модели гораздо дороже, чем эксплуатация других автомобилей, и вдобавок ко всему, его друзья утверждают, что этот автомобиль просто безвкусен, если не сказать уродлив. Если степень диссонанса станет достаточно большой, то есть соотносимой с величиной сопротивления изменению наименее стойкого элемента (который в данной ситуации, скорее всего, будет элементом поведенческим), то этот индивид может, в конце концов, продать автомобиль, несмотря на все неудобства и финансовые потери, связанные с этим.

Теперь давайте рассмотрим противоположную ситуацию, когда степень диссонанса для индивида, купившего новый автомобиль, была достаточно большой, но все-таки меньше, чем максимально возможный диссонанс (то есть меньше величины сопротивления изменению, свойственного наименее стойкому к изменениям когнитивному элементу). Ни один из существующих когнитивных элементов, следовательно, не изменился бы, но этот индивид мог бы сохранять степень общего диссонанса достаточно низкой посредством добавления новых знаний, являющихся консонантными с фактом владения новым автомобилем. Этот индивид мог бы прийти к заключению, что мощность и ходовые характеристики автомобиля более важны, нежели его экономичность и дизайн. Он начинает ездить быстрее, чем обычно, и совершенно убеждается в том, что способность развивать высокую скорость является самой важной характеристикой автомобиля. С помощью подобных знаний этот индивид вполне мог бы преуспеть в поддерживании диссонанса на незначительном уровне.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1.Основная суть теории диссонанса, которую мы описали, довольно проста и в краткой форме состоит в следующем:

2. Могут существовать диссонантные отношения или отношения несоответствия между когнитивными элементами.

3. Возникновение диссонанса вызывает стремление к тому, чтобы его уменьшить и попытаться избежать его дальнейшего увеличения.

4. Проявления подобного стремления состоят в изменении поведения, изменении отношения или в намеренном поиске новой информации и новых мнений относительно породившего диссонанс суждения или объекта.