
Ověřování teorie kognitivní disonance

Festinger, L. & Carlsmith, J. M. (1959).
**Cognitive consequences of forced
compliance.** *Journal of Abnormal and
Social Psychology*, 58, 203-210.

Východiska a kontext studie

- Festingerova teorie kognitivní disonance
- objevila se v roce 1957, kdy v USA slábnul vliv behaviorismu a na síle získávala kognitivní revoluce

Teorie kognitivní disonance

- pokud člověk má současně dvě psychologicky inkonzistentní informace (náзор, postoj, myšlenku nebo vzpomínku na určitý aspekt svého chování), je tento rozpor pocíťován nepříjemně (stav kognitivní disonance)
- vyvolává snahu uvést vše do souladu
- jednou z cest je změna postoje

Teorie kognitivní disonance

- není jen teorií změny postojů, ale i teorií motivace
- podle principu *kognitivní konzistence* lidé aktivně zpracovávají a třídí informace a snaží se dosáhnout kognitivního souladu
- zpochybňovala 2 základní principy behaviorismu: irelevanci vnitřních procesů pro psychologii a změnu chování pouze na základě posilování

Teorie kognitivní disonance

- testována ve 3 oblastech
- *disonance následující po rozhodnutí* (např. rozhodování mezi 2 stejně přitažlivými alternativami; hypotéza - odmítnutá alternativa bude devalvována)
- *disonance vyplývající ze snahy* (např. při rozhodování projít nepříjemnou a stresující situací, kdy posléze zjistíme, že výsledek nestál za ty nepříjemnosti nebo stres; hypotéza – čím nepříjemnější situace, tím více bude hodnocena jako důležitá a hodnotná)
- *disonance v situacích, kdy je chování v rozporu s postojem* (prezentovaná studie)

Předchozí studie

- Janis & King (1954 a 1956) – experimentální studie: pokud byla ZO donucena přednést řeč podporující názor, se kterým nesouhlasila, její osobní názor se změnil směrem k postoji prezentovanému v řeči.
- autoři výsledky interpretovali tak, že ZO si při své řeči promyslela nové argumenty a přesvědčila svou řečí sama sebe

Předchozí studie

- Kelman (1953) – tvrdil, že pokud je osoba přesvědčena k vyslovení opačného názoru příslibem odměny, potom čím vyšší odměna, tím větší posun v názoru.

Cíl studie

- otestovat teorii kognitivní disonance experimentem v kontrolovaných, laboratorních podmínkách
- 2 konkrétní hypotézy

Cíl studie (hypotézy)

- 1) osoba, která byla přemluvena udělat nebo říci něco v rozporu se svým názorem bude mít tendenci svůj názor změnit tak, aby byl v souladu s tím, co udělala nebo řekla.
- 2) čím bude tlak na vyvolání vnějšího chování silnější, tím slabší bude výše uvedená tendence

Vzorek

- 71 studentů psychologie (jen muži)
Stanfordovy univerzity
- rozdělení náhodně do 3 skupin – kontrolní, \$1
a \$20
- povinná účast na některém z experimentů
jako součást požadavků na zápočet
- experiment inzerován jako 2hodinový,
obsahující výkonový test

Průběh experimentu

- přihlášeným studentům sděleno, že katedra psychologie hodnotí experimenty a hledá, co by se dalo zlepšit, a proto část z nich bude po experimentu ještě dotazována
- tato informace umožnila měřit postoje ZO v kontextu přímo nesouvisejícím s experimentem

Průběh experimentu

- když ZO přišla na experiment, čekala chvíli, pak se dostavil experimentátor a zmínil se znovu o možném interview na konci, prováděném lidmi z katedry psychologie
- úkoly bez předběžného vysvětlování
- 1) ½ hodiny mechanické zasunování 12 cívek do desky, stále dokola
- 2) další ½ hodiny otáčení 48 kolíčky, E měřil čas a dělal si poznámky

Průběh experimentu

- cílem těchto úkolů (1 hodina monotónních, opakujících se činností) bylo navodit u každé ZO poněkud negativní postoj k nim

Průběh experimentu

- po dokončení úkolů E vypnul stopky, pohodlně se opřel v křesle, zapálil si cigaretu a sdělil ZO „pravý“ účel experimentu:
- 2 skupiny, 1 provádí úkoly bez vysvětlujícího úvodu, ZO z druhé skupiny dostanou úvod, ve kterém je najatý student přesvědčuje, že právě experiment podstoupil a že půjde o zábavný úkol; cílem je porovnat výkon obou skupin

Průběh experimentu

- do této chvíle byl průběh skutečného experimentu shodný u všech 3 skupin ZO – kontrolní, \$1 a \$20
- Dále u **kontrolní** – E sdělil, že se podívá, zda ten člověk z katedry psychologie, provádějící interview po experimentech s ním nechce mluvit

Průběh experimentu - \$1 a \$20

- dále u **\$1 a \$20** - E sdělil ZO, že najatý student se nemohl dnes dostavit a zda by nemohl jeho úkol vykonat za něj, protože další ZO už čeká – samozřejmě za odměnu
- pokud ZO váhala, dále ji přesvědčoval
- pokud nakonec souhlasila, vyplatil jí peníze (\$1 nebo \$20) a dal jí podepsat stvrzenku

Průběh experimentu - \$1 a \$20

- ZO dostala papír s „nápořádami“, co mají o úkolech říkat: „Bylo to velmi zábavné“, „Opravdu jsem si to užil“, „Bavilo mě to, bylo to velice zajímavé, neobvyklé, vzrušující“...
- vedle čekala další „ZO“ – dívka. ZO měla s dívkou zavést řeč, snažit se prezentovat uvedené názory; po několika minutách se vrátil E

Průběh experimentu - \$1 a \$20

- dívka (najatá studentka) nejprve nic neříkala, dokud ZO nezačala experiment mírně chválit;
- poté řekla, že to ji překvapuje, protože její kamarádka jí tvrdila, že se toho zúčastila před týdnem a že to byla strašná nuda a že by se měla snažit z toho vyvléct

Průběh experimentu - \$1 a \$20

- většina ZO reagovala „Ne ne, je to fakt zajímavý, určitě tě to bude bavit“
- diskuse byla skrytě nahrávána

Průběh experimentu

- poté byl průběh experimentu opět stejný i pro kontrolní skupinu – E jim poděkoval s tím, že doufá, že je to bavilo a že většina ZO jim potom říká, že to bylo zajímavé a že se o sobě mnohé dozvěděly

Průběh experimentu - interview

- 4 otázky – nejdříve ZO o tématu mluvila a pak ještě zaznamenala svůj postoj na 11-bodové škále
- 1) Byly úkoly zajímavé a zábavné? Proč ano a proč ne? škála -5 až 5
- 2) Byla to příležitost zjistit něco o svých schopnostech? škála 0 až 10
- 3) Měřil podle vás exp. něco důležitého? měl vědeckou hodnotu? škála 0 až 10
- 4) chtěl byste se zúčastnit dalšího podobného exp.? škála -5 až 5

Průběh experimentu - interview

- na závěr byly ZO dotázány, co si myslí o skutečném cíli exp. a zda měly nějaké podezření a jaké
- poté byl podrobně objasněn pravý účel exp.
- ZO v \$1 a \$20 skupinách byly požádány o vrácení odměny

Průběh experimentu

- z další analýzy byly vyloučeny údaje od 11 ZO
- 5 uvedlo, že měly podezření, že přesvědčování dívky je pravým účelem exp.
- 2 ZO řekly dívce, že byly najaty, a že úkoly byly ve skutečnosti nudné
- 3 ZO odmítly být najaty
- 1 ZO chtěla s dívkou promluvit po exp.

Shrnutí designu experimentu

- 3 skupiny, v každé 20 osob
- **kontrolní** – nebyly požádány, aby tvrdily dívce, že úkoly byly zábavné
- **\$1** – dostaly 1 dolar za to, že dívce tvrdily, že úkoly byly zábavné, když přitom byly ve skutečnosti nudné
- **\$20** – dostaly 20 dolarů za totéž

Výsledky

- jak byly úkoly zábavné?
- nejdůležitější položka
- potvrzuje hypotézu - čím vyšší odměna, tím menší tendence redukovat disonanci změnou názoru (t=2.22, p<0.03)

<i>kontrolní</i>	- 0.45
<i>\$1</i>	+ 1.35
<i>\$20</i>	- 0.05

Výsledky

- ochota účastnit se dalších experimentů
- méně se vztahuje k disonanci, i jiné faktory
- podobný směr rozdílů, menší absolutní rozdíly mezi \$1 a \$20 ($t=-1.46$, $p<0.15$)

<i>kontrolní</i>	- 0.62
\$1	+ 1.20
\$20	- 0.25

Výsledky

- vědecká hodnota experimentu
- jiný způsob, jak redukovat disonanci – zvýšit si pro sebe hodnotu odměny, zdůvodnit své chování
- rozdíly mezi skupinami nebyly průkazné

<i>kontrolní</i>	5.60
<i>\$1</i>	6.45
<i>\$20</i>	5.18

Výsledky

- **kolik se v experimentu naučili?**
- zařazena protože neměla nic společného s experimentálně navozenou disonancí – cílem bylo ukázat, že nešlo o obecný efekt, ale o specifický vzhledem k dizonanci
- zanedbatelné, neprůkazné rozdíly mezi skupinami

<i>kontrolní</i>	3.08
<i>\$1</i>	2.80
<i>\$20</i>	3.15

Shrnutí autorů

- výsledky přesvědčivě podporují teorii kognitivní disonance

Hodnocení studie

- výsledky jsou zajímavé i tím, že „zdravým rozumem“ bychom očekávali opak – větší odměna, větší změna postoje
- další studie – klíčovou proměnnou se ukázala být míra *pocitu dobrovolnosti*, se kterou vykonáváme chování, které je v rozporu s naším postojem
- pokud máme pocit, že jsme „neměli jinou možnost“, nedochází k disonanci a není důvod ke změně postoje

Hodnocení studie

- jeden z hlavních kritiků teorie kognitivní disonance – Daryl Bem
- podle Bemovy *self-perception theory* (1967) vzniká postoj odvozováním z pozorování vlastního chování a situace, ve kterém se objevuje.
- pokud situace obsahuje klíče (např. vysoká odměna) naznačující, že se možná chováme bez ohledu na naše vnitřní postoje, poté neodvodíme, že naše chování odráží naše skutečné postoje

Hodnocení studie

- pokud nejsou přítomny situační tlaky, pak usoudíme, že chování odráží náš vnitřní postoj
- tj. ZO ze skupiny \$20 si řekly „dělám to pro peníze“ (situační atribuce) a ty ze skupiny \$1 „bylo to opravdu zábavné“ (dispoziční atribuce)

Hodnocení studie

- Bem testoval svou teorii experimentem, tzv. *interpersonální simulací*
- „pozorovatelé“ měli odhadnout konečný postoj účastníků experimentu (např. \$1-\$20) – dařilo se jim to velmi dobře
- pokud to dokáže pozorovatel odhadnout, pak není třeba rozdíl v postojích vysvětlovat nějakým vnitřním stavem (disonancí), pouze pozorováním vlastního chování (nenacházím situační vysvětlení – dali mi jen 1 dolar – proč tedy popisují úkol jako zábavný? asi se mi to přece jen líbilo)

Hodnocení studie

- podle některých autorů platí obě teorie, jen v jiných kontextech – teorie kognitivní disonance více v situacích, kde je chování ve velkém rozporu s původním přesvědčením