

# Ověřování Festingerovy 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 (názor, postoj, myšlenku nebo vzpomínku na určitý aspekt svého chování), je tento rozpor pocítován 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.
  - Empirická data nepotvrdila tuto hypotézu /naopak
-

# 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 „nápovědami“, 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 dívky, že úkoly byly zábavné
  - **\$1** – dostaly 1 dolar za to, že dívky 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
<i>\$1</i>	+ 1.20
<i>\$20</i>	- 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
-