

Coordonator
Eddie Harmon-Jones

DISONANȚA COGNITIVĂ

NOI PERSPECTIVE ASUPRA UNEI TEORII
FUNDAMENTALE PENTRU PSIHOLOGIE

Traducere din engleză de
Roxana Nourescu



Editori:
SILVIU DRAGOMIR
VASILE DEM. ZAMFIRESCU

Director editorial:
MAGDALENA MĂRCULESCU

Redactare:
MANUELA SOFIA NICOLAE

Design copertă:
FABER STUDIO

Director producție:
CRISTIAN CLAUDIU COBAN

Dtp:
MIHAELA GAVRILOIU

Corectură:
ANDREEA-LAVINIA DĂDĂRLAT
OANA APOSTOLESCU

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

Disonanța cognitivă: noi perspective asupra unei teorii fundamentale pentru psihologie / coord.: Eddie Harmon-Jones; trad. din engleză de Roxana Nourescu. – București: Editura Trei, 2020

Conține bibliografie

ISBN 978-606-40-0765-0

I. Harmon-Jones, Eddie (coord.)

II. Nourescu, Roxana (trad.)

159.9

Titlul original: Cognitive Dissonance: Reexamining a Pivotal Theory in Psychology, Second Edition

Editată de: Eddie Harmon-Jones

Copyright © 2019 by the American Psychological Association (APA)

This Work was originally published in English under the title of: Cognitive Dissonance: Reexamining a Pivotal Theory in Psychology, Second Edition as a publication of the American Psychological Association in the United States of America.

The Work has been translated and republished in the Romanian by permission of the APA. This translation cannot be reproduced or reproduced by any third party in any form without express written permission of the APA. No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means or stored in any database or retrieval system without prior permission of the APA.

Copyright © Editura Trei, 2020
pentru prezenta ediție

O.P. 16, Ghișeu 1, C.P. 0490, București
Tel.: +4 021 300 60 90; Fax: +4 0372 25 20 20
e-mail: comenzi@edituratrei.ro
www.edituratrei.ro

ISBN: 978-606-40-0765-0

Cuprins

7	Colaboratori
9	Cuvânt-înainte la prima ediție în limba engleză
12	Cuvânt-înainte la a doua ediție în limba engleză
17	Prefață
21	1. O introducere în teoria disonanței cognitive și o sinteză a perspectivelor actuale asupra teoriei — <i>Eddie Harmon-Jones și Judson Mills</i>
63	I. PERSPECTIVE CARE FOLOSESC VERSIUNEA ORIGINALĂ A TEORIEI
65	2. Îmbunătățind versiunea din 1957 a teoriei disonanței — <i>Judson Mills</i>
89	3. Un punct de vedere radical asupra teoriei disonanței — <i>Jean-Leon Beauvois și Robert-Vincent Joule</i>
127	4. Înțelegerea motivației care stă la baza efectelor de disonanță: Modelul centrat pe acțiune — <i>Eddie Harmon-Jones și Cindy Harmon-Jones</i>
178	5. Ce este congruența cognitivă și de ce contează aceasta? — <i>Bertram Gawronski și Skylar M. Brannon</i>

O introducere în teoria disonanței cognitive și o sinteză a perspectivelor actuale asupra teoriei

Eddie Harmon-Jones și Judson Mills

Acum mai bine de șaiszeci de ani, Leon Festinger a publicat *A Theory of Cognitive Dissonance* (1957). A fost una dintre cele mai influente teorii din domeniul psihologiei sociale (Jones, 1985). A generat sute și sute de studii din care am aflat multe despre factorii determinanți ai atitudinilor și credințelor, internalizarea valorilor, consecințele deciziilor, efectele divergențelor dintre oameni și despre o serie de alte procese psihologice.

Așa cum a prezentat-o Festinger în 1957, teoria disonanței a pornit de la postularea faptului că o pereche de cogniții (elemente ale cunoașterii) pot fi relevante sau irelevante una pentru cealaltă. Dacă cele două sunt relevante una pentru cealaltă,

* Acest capitol este revizuit după cel al ediției din 1999. Judson Mills a decedat în 2008 și nu a participat la revizuire. El este menționat ca autor al acestei versiuni deoarece a contribuit la varianta anterioară. <http://dx.doi.org/10.1037/0000135-001>

22 atunci sunt fie consonante, fie disonante. Două cogniții sunt consonante dacă una derivă din cealaltă și disonante dacă obversul (opusul) uneia derivă din cealaltă. Existența disonanței, incomodă din punct de vedere psihologic, motivează individul spre reducerea acesteia și conduce spre evitarea informației susceptibile să o amplifice. Cu cât magnitudinea disonanței este mai mare, cu atât mai mare devine presiunea de a o reduce.

Festinger folosește același termen, disonanță, pentru a se referi atât la dezacordul dintre cogniții, cât și la disconfortul psihologic. Aceste două concepte sunt distincte din punct de vedere teoretic, iar în prezent, primul este cunoscut drept incongruență sau discrepanță cognitivă, în timp ce al doilea este cunoscut ca disonanță sau disconfort disonant.

Magnitudinea disonanței dintre un element cognitiv și restul cognițiilor persoanei depinde de numărul și de importanța cognițiilor consonante și disonante față de cea de referință. Din punct de vedere formal, magnitudinea disonanței este egală cu numărul cognițiilor disonante raportat la suma numerelor cognițiilor consonante și ale celor disonante. Acest raport este cunoscut drept *raportul disonanței*. Păstrând constant numărul de cogniții consonante, cu cât crește numărul ori importanța cognițiilor disonante, cu atât mai mult crește magnitudinea disonanței. Dacă numărul și importanța cognițiilor disonante este constant, pe măsură ce numărul sau importanța cognițiilor consonante crește, magnitudinea disonanței scade.

Disonanța poate fi redusă prin înlăturarea cognițiilor disonante, adăugarea de noi cogniții consonante, reducerea importanței celor disonante sau creșterea importanței celor

consonante.² Probabilitatea ca o anumită cogniție să se schimbe pentru a reduce disonanța este determinată de rezistența la schimbare a acesteia. Cognițiile mai puțin rezistente la schimbare se vor modifica mai rapid decât cele mai rezistente. Rezistența la schimbare depinde de sensibilitatea cogniției la realitate și de măsura în care aceasta este consonantă cu multe alte cogniții. Rezistența la schimbare a unui element cognitiv comportamental depinde de gradul durerii sau pierderii suferite și de satisfacția obținută prin acel comportament.

Unul dintre exemplele folosite de Festinger (1957) ne poate ajuta în elucidarea teoriei. Un fumător obișnuit, care află că fumatul este dăunător sănătății, va simți disonanță deoarece cunoașterea acestui lucru este disonantă față de perceperea faptului că el continuă să fumeze. El poate reduce disonanța schimbându-și comportamentul, adică renunțând la fumat, fapt care este în concordanță cu ceea ce știe despre pericolul fumatului asupra sănătății. Alternativ, fumătorul și-ar putea reduce disonanța schimbând cogniția legată de efectul fumatului asupra sănătății, crezând că acesta nu are efect dăunător (eliminarea cogniției disonante). Ar putea căuta efectele pozitive ale fumatului sau crede că acesta reduce tensiunea și îl împiedică să câștige în greutate (adăugarea de cogniții consonante). Sau ar putea crede că riscul fumatului asupra sănătății este neglijabil în comparație cu pericolul accidentelor rutiere (reducerea importanței cogniției disonante). În plus, ar putea considera că

² Festinger nu a menționat creșterea importanței cognițiilor consonante drept modalitate de reducere a disonanței, cu toate că acest lucru derivă logic din examinarea ratei de disonanță folosite în calculul magnitudinii disonanței și din afirmația lui Festinger (1957) că „magnitudinea disonanței (și a consonanței) crește pe măsura creșterii importanței sau valorii elementelor” (p. 18).

24 plăcerea pe care i-o aduce fumatul este parte importantă a vieții sale (creșterea importanței cogniției consonante).

În timpul scurs de la prezentarea sa de către Festinger, acum mai bine de șaiszeci de ani, teoria disonanței cognitive a continuat să genereze cercetări, revizuiți și controverse. Unul dintre motivele pentru care teoria a fost atât de productivă este că ea a fost enunțată în termeni generali și abstracți. Ca urmare, poate fi aplicată unei palete largi de teme din psihologie care implică interacțiunea dintre cogniție, motivație și emoție. O persoană poate avea cogniții despre comportamente, percepții, atitudini, convingeri și sentimente. Cognițiile pot fi despre sine, despre o altă persoană, despre un grup sau elemente din mediu. Teoria este relevantă pentru multe subiecte diferite, nu doar pentru unul.

PARADIGME DE CERCETARE ÎN STUDIUL DISONANȚEI

Vom analiza acum pe scurt paradigmele generale care sunt folosite în cercetarea disonanței. Cercetarea importantă generată de teorie s-a concentrat pe urmările deciziei indivizilor, pe consecințele expunerii la informații incompatibile cu o credință anterioară, pe efectele efortului depus și pe ce se petrece atunci când persoana acționează în moduri incompatibile cu atitudinile și convingerile sale.

Paradigma alegerii libere

De îndată ce luăm o decizie, devine probabilă apariția disonanței. După ce persoana face o alegere, fiecare dintre

aspectele negative ale alternativei alese și aspectele pozitive ale celei respinse sunt disonante față de respectiva decizie. Pe de altă parte, fiecare dintre aspectele pozitive ale alternativei alese și aspectele negative ale celei respinse sunt consonante față de decizie. Deciziile dificile ar trebui să producă mai multă disonanță decât deciziile mai ușoare, deoarece proporția cognițiilor disonante în urma alegerii ar fi mai mare în primul caz. De aceea, motivația de a reduce disonanța va fi mai mare în urma unei decizii dificile. Disonanța care urmează unei decizii poate fi redusă prin înlăturarea aspectelor negative ale variantei alese sau a celor pozitive care țin de varianta respinsă și prin adăugarea de aspecte pozitive la varianta aleasă ori de aspecte negative pentru cea respinsă. Modificarea aspectelor alternative decizionale în scopul reducerii disonanței va conduce spre percepția alternativei alese ca fiind mai dezirabilă, iar a celei respinse ca mai puțin dezirabilă. Acest efect a primit denumirea de *mărire a ecartului dintre alternative* și modelul experimental a fost numit *paradigma alegerii libere*.

J.W. Brehm (1956) a condus primul experiment care folosea, pentru testarea predicțiilor derivate din teoria disonanței, paradigma alegerii libere. În experimentul său, prezentat drept o cercetare de piață, participantele au fost rugate să aprecieze opt produse diferite (de exemplu, un prăjitor de pâine, o cafetieră) și aveau apoi de ales între două produse similare ca atractivitate (decizie dificilă) sau între două produse cu grade îndepărtate de atractivitate (decizie ușoară). După ce hotărâau pe care dintre produse îl vor păstra, participantele reevalauau atractivitatea produselor. Rezultatele indicau faptul că femeile care au avut decizia dificilă au schimbat evaluările produselor, pentru a fi mai ridicate pentru produsul ales și mai slabe pentru cel respins.

26 În cazul femeilor care au avut decizia ușoară, mărirea ecartului dintre alternative era mai slabă. Paradigma alegerii libere continuă să fie folosită pentru descoperirea altor perspective asupra proceselor de disonanță (de exemplu, E. Harmon-Jones, Harmon-Jones, Fearn, Sigelman și Johnson, 2008; Shultz și Lepper, 1996).

Paradigma non-confirmării credinței

Disonanța apare atunci când oamenii sunt expuși la informații incompatibile cu propriile credințe. Dacă disonanța nu este redusă prin schimbarea credințelor, aceasta poate conduce la percepția sau interpretarea greșită a informației, la respingerea sau combaterea acesteia, la căutarea sprijinului celor care sunt de acord cu credința persoanei și la încercarea de a-i convinge pe alții să o accepte. Într-un studiu despre efectul infirmării credinței asupra prozelitismului, Festinger, Riecken și Schachter (1956) au jucat rolul de participanți observatori într-un grup care se dedicase unei credințe importante, suficient de specifice pentru a genera o infirmare neechivocă. Grupul credea într-o profeție despre un potop care va inunda continentul. Se presupunea că profeția a fost transmisă din spațiu unei femei din grup. Membrii credeau că și ei au fost aleși printre supraviețuitori și că vor fi evacuați de o furtună zburătoare.

Festinger și colaboratorii (1956) au descris ceea ce s-a întâmplat atunci când potopul nu a mai avut loc. Membrii care erau singuri în acel moment nu și-au menținut credința. Cei care așteptau evenimentul împreună cu alții din grup și-au păstrat credința. Femeia (care „primea mesaje din spațiul extraterestru”) a relatat că a primit un mesaj care le spunea că potopul a fost

împiedicat de Dumnezeu datorită existenței grupului ca o forță a binelui. Înainte de infirmarea credinței despre potop, grupul se angajase în câteva activități de prozelitism. După infirmare însă, membrii grupului s-au angajat într-un prozelitism acerb. Au încercat să-i convingă pe alții de credința lor, fapt care le-ar fi adăugat cogniții consonante. Această teorie, numită *paradigma non-confirmării credinței*, continuă să genereze perspective asupra procesului de disonanță (de exemplu, Burris, Harmon-Jones și Tarpley, 1997; Gawronski, Ye, Rydell și De Houwer, 2014; E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, capitolul 4 din acest volum).

Paradigma justificării efortului

Disonanța apare ori de câte ori o persoană se angajează într-o activitate neplăcută pentru a obține ceva dorit. De la cunoașterea faptului că activitatea este neplăcută derivă cogniția persoanei că nu ar trebui să se implice în acea activitate; cunoașterea faptului că activitatea este neplăcută este disonantă cu angajarea în activitate. Cu cât efortul neplăcut necesar atingerii rezultatului este mai mare, cu atât ar fi mai mare și disonanța. Disonanța poate fi redusă exagerând dezirabilitatea rezultatului, proces care ar adăuga cogniții consonante.

În primul experiment destinat testării acestor idei teoretice, Aronson și Mills (1959) au urmărit femei care parcurgeau fie o „inițiere” mai ușoară, fie una mai grea pentru a deveni membre ale unui grup. În condiția inițierii grele, pentru a accede în grup, femeile aveau de trecut printr-o activitate stânjenitoare, în timp ce pentru grupul cu inițiere ușoară, activitatea respectivă nu era stânjenitoare. Grupul s-a dovedit a fi mai degrabă banal și plictisitor, însă femeile din situația de inițiere

28 grea l-au evaluat mai favorabil comparativ cu cele din situația de inițiere ușoară. Această teorie este numită *paradigma justificării efortului* și continuă să fie aplicată cu folos în cercetare (de exemplu, Beauvois și Joule, 1996; E. Harmon-Jones, Price și Harmon-Jones, 2015).

Paradigma acordului indus

Disonanța se activează atunci când o persoană spune sau face un lucru contrar unei convingeri sau atitudini anterioare. Conștientizarea propriei atitudini sau convingeri ar conduce la decizia de a refuza angajarea într-un astfel de comportament. Pe de altă parte, persuadarea, promisiunea unei recompense ori amenințarea cu o pedeapsă aduc cogniții consonante aceluia comportament. Acestea oferă comportamentului respectiv justificare. Cu cât numărul și importanța cognițiilor care justifică acel comportament este mai mare, cu atât disonanța apărută este mai mică. Disonanța poate fi redusă prin schimbarea convingerii sau a atitudinii, astfel încât să corespundă mai îndeaproape cu ceea ce a fost spus. Această teorie este numită acum *paradigma acordului indus*, în locul termenului original dat de Festinger, acela de *acord forțat*.

Primul experiment care a folosit paradigma acordului indus a fost studiul revoluționar al lui Festinger și Carlsmith (1959). Ei au testat ipoteza derivată din teoria disonanței, aceea că, cu cât recompensa primită pentru a spune ceva contrar propriei convingeri este mai mică, cu atât mai mult se schimbă opinia persoanei, pentru a fi în acord cu afirmația pe care a făcut-o. În experiment, mai mulți bărbați au efectuat timp de o oră o sarcină plictisitoare. Investigatorul le-a spus apoi fiecăruia că

în acel experiment existau două grupuri: un grup care nu primise instrucțiuni introductive, din care făcea parte și participantul, și un alt grup, căruia o persoană despre care se presupunea că tocmai a efectuat sarcina i-a spus că aceasta era plăcută. Experimentatorul i-a cerut participantului să înlocuiască persoana care spunea că sarcina este plăcută, și i s-au dat fie unu, fie douăzeci de dolari pentru a-i spune următorului (de fapt, o femeie complice a cercetătorului) că sarcina este plăcută și că va trebui să-și păstreze disponibilitatea și pe viitor. Un intervievator din departamentul de psihologie care aparent nu avea legătură cu experimentul le-a cerut apoi participanților să evalueze sarcina. Rezultatele au arătat că cei cărora le fusese plătit un dolar au cotat sarcina ca fiind mai plăcută decât cei care au primit douăzeci de dolari sau decât cei care au îndeplinit sarcina, dar nu li se ceruse să o descrie unui alt participant.

Subiecții din experimentul lui Festinger și Carlsmith (1959) s-au angajat în ceea ce se numește *comportament contra-atitudinal*. Descoperirea — că atitudinea față de un comportament contra-atitudinal devine mai favorabilă dacă recompensa financiară pe care subiecții o primesc pentru acesta este mai mică — a primit numele de *efectul negativ al recompensei*. Se folosește acest termen deoarece există o relație inversă între cantitatea stimulului (bani) și mărimea schimbării de atitudine în direcția comportamentului contra-atitudinal.³ Cercetările ulterioare ale lui Linder, Cooper și Jones (1967) au arătat că efectul negativ al recompensei apare atunci când persoana se simte liberă să

³ Asemenea altor studii despre schimbarea atitudinii, nu a existat o măsurătoare a acesteia înainte de experiment, ci a fost măsurată numai postexperimental. Acest tip de design de cercetare este numit post-test. Într-un astfel de model, schimbarea atitudinii este observată în diferențele dintre condițiile experimentale ale măsurării atitudinii după testul experimental.