

Sveučilište J.J.Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet Osijek

Preddiplomski studij psihologije

Poljak Antonija

Teorija kognitivne disonance: pregled istraživačkih paradigmi

Završni rad

Prof.dr.sc. Slavko Kljaić

Osijek, 2011.

Sažetak: Jedna od najutjecajnijih teorija socijalne psihologije je Festingerova teorija kognitivne disonance. Njome se objašnjava pojava nesklada među kognitivnim elementima osobe te različite strategije i posljedice smanjenja tog nesklada. Kognitivna disonanca se proučavala u raznim situacijama u kojima se javlja, u sklopu paradigmi slobodnog izbora, prisilnog popuštanja, opravdavanja truda, opovrgnutih očekivanja, izlaganja nedosljednim informacijama te Ben Franklin efekta i kruga agresivnosti. Kognitivna disonanca pri slobodnom izboru nastaje zbog toga što većina odluka ima i pozitivne i negativne strane te se smanjuje promjenom stava prema odbačenoj alternativi u negativnom smjeru, a prema odabranoj alternativi u pozitivnom smjeru. Prisilno popuštanje uključuje nedovoljno potkrepljenje i nedovoljnu kaznu za neko ponašanje koje je suprotno stavu osobe, pri čemu osoba nema dovoljno vanjsko opravdanje za učinjeno. Time nastaje disonanca koja se smanjuje promjenom stava prema učinjenom, odnosno, nalaženjem unutarnjeg opravdanja za to ponašanje. Opravdavanje truda odnosi se na nastanak kognitivne disonance kad osoba uloži trud i napor u neki bezvrijedan cilj, što dovodi do pozitivnijeg vrednovanja postignutog cilja. Kognitivna disonanca kod opovrgnutih očekivanja nastaje uslijed nedosljednosti između nekog očekivanja i dokaza koji to očekivanje opovrgavaju. Kako bi smanjile disonancu, osobe čija su očekivanja opovrgnuta, postat će uvjerenije u svoja vjerovanja i tražiti potvrdu da su u pravu od drugih osoba. Slično tome, izlaganje nedosljednim informacijama dovest će do kognitivne disonance te će osoba biti sklona povećanoj kritičnosti prema informacijama koje nisu u skladu s njezinim stavom. Ben Franklin efekt i krug agresivnosti vezani su uz prosocijalna i agresivna ponašanja koja se zbog disonance sve češće prakticiraju.

Gljučne riječi: kognitivna disonanca, stavovi i ponašanje

Sadržaj

1. Uvod.....	1
2. Paradigma slobodnog izbora.....	4
2.1. Teorija.....	4
2.2. Eksperimentalne provjere.....	5
3. Paradigma prisilnog popuštanja.....	6
3.1. Nedovoljno opravdanje.....	6
3.1.1. Teorija.....	6
3.1.2. Eksperimentalna provjera.....	8
3.2. Nedovoljna kazna.....	8
3.2.1. Teorija.....	8
3.2.2. Eksperimentalna provjera.....	9
4. Paradigma opravdavanja truda (Ulaganje napora).....	9
4.1. Teorija.....	9
4.2. Eksperimentalna provjera.....	10
5. Paradigma opovrgnutih očekivanja.....	11
5.1. Nedvojbena opovrgavanje.....	11
5.2. Dvojbena opovrgavanje.....	12
5.2.1. Teorija.....	12
5.2.2. Eksperimentalna provjera.....	13
6. Ben Franklin efekt i krug agresivnosti.....	14
6.1. Ben Franklin efekt.....	14
6.1.1. Teorija.....	14
6.1.2. Eksperimentalna provjera.....	14
6.2. Krug agresivnosti.....	15
6.2.1. Teorija.....	15
6.2.2. Eksperimentalne provjere.....	16
7. Izloženost nedosljednim informacijama.....	17
8. Hipoteza o licemjerju.....	17
8.1. Teorija.....	17
8.2. Eksperimentalna provjera.....	18
9. Zaključak.....	19
10. Literatura.....	20

1. Uvod

U svakodnevnom životu često se događa da se ljudi ponašaju u suprotnosti sa svojim stavovima, što se na prvi pogled može činiti neobjašnjivo. Međutim, proučavanjem takvog ponašanja bavili su se mnogi socijalni psiholozi te su ih objašnjavali raznim teorijama, od kojih su neke ostale utjecajne do danas, a neke su opovrgnute i zamijenjene drugim, boljim teorijama. Jedna od najutjecajnijih i najpopularnijih teorija socijalne psihologije jest upravo teorija kognitivne disonance Leona Festingera. Jedan od njezinih zadataka jest objasniti specifičan aspekt ljudskog ponašanja, a to je usklađivanje stavova i njima nedosljednih ponašanja. U suprotnosti s dotadašnjim mišljenjem da je odnos stavova i ponašanja takav da stavovi mijenjaju ponašanje, a ne i obrnuto, ova teorija je dala nov i svjež pogled u području socijalne psihologije koji je potaknuo tisuće različitih istraživanja te tako stekla veliku empirijsku podršku (Aronson, 1997).

Prvi put prikazana 1957. godine u Festingerovoj knjizi „Teorija kognitivne disonance“, zauzima perspektivu kognitivne dosljednosti i temelji se na odnosima između parova kognitivnih elemenata. Osnovni kognitivni elementi su znanja, mišljenja i vjerovanja o sebi, svom ponašanju i okolini, a uključuju i stavove, vrijednosti te pamćenje. Znanja o sebi obuhvaćaju sve što osoba čini, osjeća ili želi, dok znanja o okolini obuhvaćaju kognicije o tome gdje se nešto nalazi, što je ugodno ili važno, a što bolno ili nevažno, ali i uzročno posljedične veze između nekih pojava. Odnosi između svih tih kognicija mogu biti irelevantni, tj. nepovezani ili relevantni, tj. povezani. Ukoliko su irelevantni, utjecaj jednog kognitivnog elementa na drugi ne postoji, a elementi ne slijede međusobno jedan iz drugog, iako je moguće da preko treće kognicije ti elementi postanu relevantni. Relevantni elementi, dakle, imaju utjecaj jedni na druge te pritom mogu biti međusobno konsonantni ili disonantni. Konsonantnost između elemenata znači da jedna kognicija slijedi iz druge kognicije i pritom se međusobno slažu, dok se disonantni elementi međusobno ne slažu, a uzimajući u obzir samo taj par elemenata, jedna kognicija slijedi iz suprotnosti druge kognicije. Teorija kognitivne disonance se prema tome temelji na održavanju dosljednosti između kognitivnih elemenata te polazi od tri pretpostavke.

Prvo, ljudi preferiraju dosljednost, slaganje i ravnotežu između svojih kognitivnih elemenata jer im to daje osjećaj razboritosti, razumnosti i predvidljivosti te su zato manje ili više osjetljivi na nedosljednosti između svojih kognicija. Drugo, ukoliko dođe do nesklada između kognitivnih elemenata, odnosno kognitivne disonance, osoba će osjetiti psihološku neugodu koja funkcionira kao averzivno motivirajuće stanje, koja djeluje poput nagona. I treće, osoba je prema tome motivirana smanjiti disonancu raznim strategijama, npr. izbjegavanjem situacija,

informacija, ponašanja i ljudi koji mogu dovesti do još većeg povećanja disonance (Albarracin, Johnson & Zanna, 2005).

Kognitivna disonanca je dakle određena neslaganjem relevantnih kognitivnih elemenata, pri čemu nastaje psihološka neugoda. Razina te neugode ovisi o veličini disonance između tih elemenata. Disonancu mogu prouzrokovati novi događaji ili nove informacije koje se ne slažu s već postojećim znanjima ili ponašanjima, ali i samo donošenje odluka te opažanje neočekivanih ishoda. Pritom disonanca može biti rezultat percipiranja logične nedosljednosti između osobnih vjerovanja i stavova, kulturalnih normi i običaja, prethodnih iskustava te nedosljednosti između općenitog stava i njemu pripadajućeg specifičnog stava (Festinger, 1957).

Kao što je već navedeno, razina neugode koja proizlazi iz kognitivne disonance funkcija je veličine disonance, odnosno, neugoda je tim veća što je i disonanca veća. Na veličinu disonance utječe nekoliko faktora koji se trebaju uzeti u obzir pri predviđanju nastanka disonance. Dakle, njezina veličina raste proporcionalno s brojem disonantnih elemenata i stupnju odstupanja između njih te obrnuto proporcionalno s brojem konsonantnih elemenata. Osim toga, ovisi i o samoj važnosti kognitivnih elemenata, ali i o ukupnom kontekstu u kojem se odvija nesklad, budući da su disonantni elementi često vezani i uz neke druge elemente. Iz toga se može izvesti zaključak da ukoliko je većina relevantnih elemenata međusobno u skladu, disonanca će biti relativno mala, no ako je većina relevantnih elemenata međusobno u neskladu, disonanca će biti relativno velika (Festinger, 1957). Prema tome, razina neugode koja proizlazi iz disonance varirat će uzduž kontinuuma od relativno male do relativno velike (Albarracin i sur., 2005). Uzimajući sve navedene faktore u obzir, međutim, disonanca će najčešće biti najveća ukoliko su u konfliktu kognicije vezane uz pojam o sebi i ponašanje koje nije u skladu s tim pojmom. To se događa zbog toga što ljudi imaju potrebu očuvati sliku o sebi kao najprije dosljednoj, stabilnoj i predvidljivoj osobi, zatim sliku o sebi kao sposobnoj osobi i na posljeticu očuvati moralno pozitivnu sliku o sebi (Aronson, 1997).

Budući da je stanje kognitivne disonance motivirajuće, osoba u takvom stanju ima potrebu ukloniti disonancu. Ta potreba za uklanjanjem bit će veća što je i stupanj disonance veći. Općenito govoreći, uklanjanje disonance se postiže promjenom jednog kognitivnog elementa, ovisno o vrstama kognitivnih elemenata o kojima je riječ te o ukupnom kognitivnom kontekstu. Specifično, disonanca se uklanja na tri načina, a o kojem će načinu biti riječ ovisi o stupnju otpornosti pojedinih elemenata na promjenu. Najčešći način je promjena ponašajnog kognitivnog elementa tako da postane konsonantan sa znanjem o okolini, a čovjekovo ponašanje se i inače često mijenja s obzirom na nove informacije. Međutim, do promjene ponašanja često ne može doći jer je takav postupak pretežak, nemoguć, dovodi do novih disonanci i averzivnih posljedica

ili je izvan repertoara ponašanja ili znanja o ponašanju osobe koja je u disonanci. Zbog tih razloga, ljudi pribjegavaju drugim načinima postizanja dosljednosti između svojih kognicija, kao što je promjena relevantnih kognicija o okolini koje su u disonanci s ponašanjem. Međutim, da bi došlo do takve promjene, potrebno je imati dovoljan stupanj kontrole nad svojom okolinom, što je vjerojatnije ukoliko je riječ o socijalnoj okolini nego o fizičkoj. Tu je, dakle, riječ o promjeni samog situacijskog konteksta, primjerice druženjem s ljudima koji dijele slične stavove i ponašaju se na isti način, ali i promjenom percepcije situacijskog konteksta pa se tako npr. traže osobe koje će podržavati novu percepciju. Ukoliko promjena neke od kognicija nije moguća, disonanca se može smanjiti trećim načinom, dodavanjem novih kognitivnih elemenata koji će biti konsonantni s nekim od disonantnih kognicija. Time se zapravo povećava broj konsonantnih elemenata nasuprot disonantnim i veličina disonance se utoliko smanjuje. Prema tome, moguće je tražiti nove informacije koje će biti u skladu s već donesenom odlukom, a istodobno se izbjegavaju informacije koje nisu u skladu s tom odlukom. Također je moguće tražiti informacije koje ne smanjuju samu disonancu nego njezinu važnost. Još jedan način jest uvođenje kognitivnih elemenata koji su dosljedni objema disonantnim kognicijama pa se tako nedosljednost smješta u veći kontekst sklada i dosljednosti. Unatoč navedenim načinima uklanjanja disonance, može se dogoditi da se disonanca ne smanji zbog toga što osoba nema pristup konsonantnim informacijama ili ne može generirati nove kognicije koje će biti podrška već postojećim disonantnim kognicijama. Također je moguće da neuspješan proces smanjenja disonance dovede do još veće disonance pa tako i veće psihološke neugode (Festinger, 1957).

Osim uklanjanja, disonanca se može i izbjegavati, bilo to izbjegavanje same pojave disonance ili izbjegavanje povećanja disonance. Ukoliko je riječ o izbjegavanju pojave disonance, važno je napomenuti da kad nema disonance, često neće ni doći do njezinog izbjegavanja, međutim, to se može dogoditi u iznimnim slučajevima. Tu je riječ o prethodnim iskustvima koja dovode do straha od disonance pa prema tome i izbjegavanju njezine pojave. Takav strah može uzrokovati to da ljudi izbjegavaju ponašajno obvezivanje kao što je odgađanje odluke o obvezivanju (Albarracín i sur., 2005).

Nakon uvodnog dijela koji je dao uvid u osnove teorije kognitivne disonance, u glavnom dijelu ovog rada naglasak će biti na istraživačkim postupcima kojima su se ispitivale Festingerove pretpostavke o kognitivnoj disonanci, a to su paradigma o slobodnom izboru, prisilnom popuštanju, opravdavanju truda, opovrgnutim očekivanjima, izlaganju nedosljednim informacijama te Ben Franklin efektu i objašnjenju kruga agresivnosti.

2. Paradigma slobodnog izbora

2.1. Teorija

Ljudi se svakodnevno sreću s mnoštvom odluka i izbora, od kojih se neki mogu činiti sasvim nevažnim, a neki predstavljaju veliku važnost u životu osobe. Iako su odluke dakle kvalitativno vrlo raznolike, ono što im je svima zajedničko jest da uključuju odabir samo jedne između dvije ili više alternativa. Odluke mogu uključivati izbor između dvije alternative koje obje imaju izražene samo negativne aspekte, zatim između dvije alternative koje obje imaju i pozitivne i negativne aspekte te ponešto kompleksniji izbor između više od dvije alternative. Najčešća situacija odlučivanja jest ona u kojoj obje alternative imaju i neke prednosti i neke nedostatke zbog čega je osoba prije konačne odluke zapravo u sukobu između dvije podjednako privlačne opcije (Festinger, 1957). U tom periodu osoba nastoji doći do razumne odluke pa prikuplja sve informacije o obje alternative na osnovu čega se odlučuje za jednu od njih. (Albarracin i sur., 2005).

Kad osoba donese odluku, ona više nije u sukobu između alternativa, nego je obvezana odabranom smjeru odluke (Festinger, 1957). Kao što je već navedeno, većina opcija je karakterizirana i pozitivnim i negativnim aspektima, a alternative u pitanju su rijetko potpuno pozitivne, odnosno potpuno negativne (Aronson i sur., 2005). Zbog toga što obje mogućnosti imaju i prednosti i nedostatke, osoba je svojom odlukom osim pozitivnih aspekata odabrane alternative prihvatila i njezine negativne aspekte, a istovremeno je odbacila pozitivne aspekte druge alternative. Budući da je time učinjen ustupak, odnosno izbor je nedosljedan jedinstvenim prednostima odbačene alternative i jedinstvenim nedostacima odabrane alternative, osoba će trenutak nakon odluke požaliti svoj izbor te će odbačenu alternativu percipirati poželjnijom od odabrane. Ukoliko nije moguće opozvati svoju odluku, doći će do pojave kognitivne disonance (Albarracin i sur., 2005).

Nakon donesene odluke, ljudi su motivirani smanjiti disonancu i to čine na sljedeće načine: povlačenje odluke, stvaranje kognitivnog usklađivanja između alternativa, tj. traženjem sličnosti između alternativa, ili pak usredotočenje na konsonante aspekte odluke kao što su pozitivni aspekti odabrane i negativni aspekti odbačene alternative. Takvo usredotočenje dovodi do iskrivljavanja alternativa tako da se mijenjaju stavovi i osjećaji o odabranim i odbačenim mogućnostima, pri čemu odabrane alternative izgledaju bolje i još privlačnije, a odbačene se percipiraju lošijima (Albarracin i sur., 2005). Pritom će doći do selektivnog traženja podupirućih informacija o odabranoj alternativu tako da se ona čini privlačnijom od odbačene. Može se reći da je ovdje riječ o kognitivnom odvajanju alternativa kako bi se osoba nakon odluke osjećala bolje zbog svog izbora (Aronson i sur., 2005).

Potreba za uklanjanjem disonance nakon odluke ovisit će, naravno, o veličini disonance. Ono što utječe na veličinu ovakve disonance su najprije težina izbora, važnost te trajnost i neopozivost odluke. Određena je i relativnom privlačnošću odbačene alternative, tako da što je njezina privlačnost veća, veća će biti i proporcija relevantnih elemenata koji su u disonanci s odabranom alternativom, a prema tome raste i stupanj disonance. Naposljetku, veličina disonance ovisit će i o već spomenutom kognitivnom preklapanju dotičnih alternativa. Stupanj preklapanja bit će visok ukoliko je velik broj elemenata koji pripadaju jednoj alternativu identičan elementima druge alternative. Takav visok stupanj preklapanja često se naziva i sličnošću između dvije pojave, dok je nizak stupanj opisan kao kvalitativna različitost. Nadalje, jasno je da ukoliko nijedan element jedne alternative nije identičan elementima druge, preklapanja nema. Disonanca je pritom manja što je preklapanje veće, odnosno što su kvalitativne razlike između alternativa manje. Također, disonance nema ako je kognitivno preklapanje potpuno, tj. ako su svi elementi odabrane alternative identični elementima odbačene (Festinger, 1957).

Zanimljiva pojava u sklopu proučavanja paradigme o donošenju odluka jest razrješavanje moralnih dilema, koje objašnjava razna nemoralna i/ili agresivna djela nekad moralnih ljudi. Ukoliko se osoba nađe pred moralnom dilemom, tj. ako je pred nju postavljen izbor (ne)moralnog ponašanja, ona će se morati odlučiti za jednu od mogućnosti. Kao i većina drugih, i ova će odluka biti karakterizirana nekim pozitivnim, ali i negativnim ishodima. Budući da je ovdje riječ o moralnom ponašanju, nakon odluke će uslijediti prijetnja vlastitom samopoštovanju što zatim pobuđuje disonancu. Njezino smanjenje će se postići opravdavanjem postupka i umanjivanjem njegovih negativnih aspekata. Pritom dolazi do promjene stavova o dotičnom moralnom pitanju i to u smjeru svoje odluke i ponašanja. Tu je riječ o stvarnoj promjeni sustava vrijednosti koja u budućim situacijama dovodi do sve češćih i sličnijih ponašanja u skladu s promijenjenim sustavom vrijednosti. Važno je napomenuti da posljedice te disonance mogu biti ekstremno nemoralna, ali i ekstremno moralna ponašanja (Aronson i sur., 2005).

2.2. Eksperimentalne provjere

Prvo istraživanje u okviru ispitivanja paradigme slobodnog izbora proveo je Jack Brehm 1956. godine (prema Aronson i sur., 2005). Glumio je predstavnika službe za ispitivanje mišljenja potrošača te je nekolicini studentica dao da procjene uređaje kao što su toster i električni aparat za kavu prema njihovoj privlačnosti. Nakon procjene svakoj ženi je rečeno da kao nagradu za sudjelovanje u istraživanju može dobiti jedan od uređaja na poklon. Međutim, žene su bile podijeljene u dvije skupine tako da je jedna skupina imala težak izbor između dva

uređaja koja je oba procijenila vrlo visoko, a druga skupina je imala lagan izbor između uređaja koji je visoko procijenila i uređaja koji je nisko procijenila. Nakon odluke obje skupine su dobile odabrani uređaj te su ponovno pitane da procijene sve uređaje. U obje skupine procjene su se promijenile, međutim u prvoj skupini s težim izborom, pa tako i većom disonancijom, procjene su bile znatno različite tako da se odabrani uređaj procjenjivao puno privlačnijim nego pri prvom procjenjivanju, a odbačeni uređaj je percipiran manje privlačnim. U drugoj skupini promjene su bile u istom smjeru kao i u prvoj skupini, ali su pritom bile vrlo male budući da je izbor bio lagan pa je i disonanca bila manja (Albarracín i sur., 2005).

Klasično istraživanje koje je ispitivalo važnost neopozivosti na veličinu disonance proveli su Robert Knox i James Inkster 1968. godine (prema Aronson i sur., 2005) na konjskom trkalištu. S obzirom na kognitivnu disonancu, postojat će dvije vrste kladitelja. Naime, nakon što kladitelji odluče na kojeg će se konja kladiti upućuju se prema šalteru za klađenje te uplaćuju određenu količinu novca na „svog“ konja. Oni kladitelji koji su uplatili novac svoju su odluku učinili neopozivom, dok se oni koji tek stoje u redu za čekanje, iako su se već odlučili, još uvijek mogu predomisli pa je njihova odluka time opoziva. Knox i Inkster (1968; prema Aronson i sur., 2005) pristupali su ljudima koji su čekali u redu i onima koji su uplatili novac te su ih pitali koliko su sigurni da će njihov konj pobijediti. Kladitelji koji su već uplatili svoja dva dolara procjenjivali su da njihovi konji imaju puno veću vjerojatnost pobjede od onih koji su tek čekali u redu, što ukazuje na veću disonancu kod prvih kladioca nego kod drugih.

Judson Mills je 1958. godine (prema Aronson i sur., 2005) pretpostavke o utjecaju disonance na moralno ponašanje podvrgnuo provjeri u eksperimentu koji je proveo u osnovnoj školi. Najprije je ispitao stavove učenika šestog razreda prema varanju, a zatim ih je uključio u natjecateljski ispit, a pobjednicima su ponuđene nagrade. Međutim, ispit je bio takav da je bilo gotovo nemoguće pobijediti bez varanja, pri čemu je djeci bilo olakšano varanje te je stvorena iluzija da ne mogu biti ulovljeni. Naravno, u tim su uvjetima neki učenici varali, dok neki nisu. Sljedeći su dan njihovi stavovi o varanju ponovno ispitani i pokazalo se da su djeca koja su varala imala pozitivnije stavove prema varanju, dok su ona koja su se oduprla varanju imala i negativnije stavove prema tome.

3. Paradigma prisilnog popuštanja

3.1. Nedovoljno opravdanje

3.1.1. Teorija

Paradigma koja je iznjedrila nalaze suprotne predviđanjima tada vrlo utjecajnih biheviorista daje uvid u mogućnost mijenjanja stava kod nedovoljnog potkrepljenja, za razliku

od biheviorističkog pogleda da će do mijenjanja stavova i ponašanja doći kod sve većih pozitivnih potkrepljenja. Prema tom novom pogledu, ljude se može zamolbom navesti na prisilno popuštanje tako da učine nešto što je suprotno njihovom stavu (Festinger i Carlsmith, 1959; prema Albarracin i sur., 2005). Zagovaranje suprotnih stavova situacija je gdje se javno iznosi mišljenje ili stav koji je suprotan privatnom vjerovanju ili stavu osobe. Ukoliko za takvo neusklađeno ponašanje nema dovoljnog vanjskog opravdanja, odnosno razloga ili objašnjenja koje se nalazi izvan osobe, kao što je velika nagrada ili stroga kazna, osoba će pokušati naći unutarnje opravdanje. To je, u stvari, smanjenje disonance mijenjanjem nečega u samom sebi, primjerice stava ili ponašanja. Dakle, kad se pojavi neusklađeno ponašanje uz minimalno vanjsko opravdanje, doći će do promjene privatnog stava osobe u smjeru javne izjave. Prema tome, kognitivna je disonanca pobuđena nedovoljnim opravdanjem za ponašanje suprotno stavu bez percipiranja vanjskih razloga za takvo ponašanje. Važno je napomenuti, međutim, da pojam nedovoljnog vanjskog opravdanja označava postojanje minimalnog opravdanja koje je potaknulo osobu na neko ponašanje, ali nije dovoljno da se opravda učinjeno. Takva minimalna opravdanja često su posljedica socijalnih normi i pravila te su zapravo samo iluzija slobode koja osobama nameće osjećaj osobne odgovornosti.

Za promjenu stava uslijed ponašanja neusklađenog sa stavom postoji nekoliko nužnih uvjeta: prvo, osoba mora percipirati da ponašanje ima negativne posljedice tako da može naštetiti drugoj osobi koju se na neki način prevarilo ili joj se slagalo svojim nedosljednim ponašanjem (Festinger i Carlsmith, 1959; prema Hewstone & Stroebe, 2003). Međutim, kasnije je pokazano da nepošteno ponašanje samo po sebi proizvodi disonancu te da štetne posljedice u tom slučaju nisu nužne (Harmon-Jones i sur., 1996; prema Aronson i sur., 2005). Drugo, osoba mora imati doživljaj slobode izbora i osobne odgovornosti za ponašanje, što znači da je mogla odbiti njegovo izvođenje, odnosno, zahtjev je bio zamolba, a ne naređenje. Treće, osoba treba osjećati fiziološko uzbuđenje i atribuirati ga ponašanju suprotno stavu (Zanna i Cooper, 1974; prema Hewstone & Stroebe, 2003). Također, osoba mora na neki način biti obvezana tim ponašanjem (Festinger i Carlsmith, 1959; prema Albarracin i sur., 2005), a važno je napomenuti da ljudi doživljavaju kognitivnu disonancu ukoliko sebe percipiraju pristojnima i poštenima. Budući da većina ljudi ima upravo takvu sliku o sebi, ta se pretpostavka na neki način podrazumijeva, no neki se ljudi ne smatraju poštenjacima nego lažovima pa kod njih kognitivne disonance u situaciji prisilnog popuštanja ne bi zapravo trebalo biti (Aronson, 1997).

3.1.2. Eksperimentalna provjera

Eksperimentalne provjere u ovom području su brojne, međutim važno je istaknuti klasično istraživanje iz 1959. godine koje su proveli Leon Festinger i Merrill Carlsmith (prema Aronson i sur., 2005; Albarracin i sur., 2005). U tom eksperimentu studente su zamolili da provedu sat vremena radeći iznimno dosadne zadatke te im je rečeno da se ispituje hoće li uradak biti bolji ako se ljude unaprijed obavijesti da je zadatak zanimljiv, pri čemu su ih uvjerali da su u kontrolnoj skupini. Nakon sat vremena eksperimentatori su im rekli da pomoćni eksperimentator nije došao pa su ih zamolili da preuzmu ulogu pomoćnog eksperimentatora, što je značilo da su trebali uvjeriti sudionicu iz eksperimentalne skupine, koja je čekala vani, da je zadatak zanimljiv. Pritom je za tu uslugu polovici sudionika ponuđen jedan dolar, a drugoj polovici dvadeset dolara. Budući da je tu bila riječ o ponašanju (uvjeravanje osobe o zanimljivosti istraživanja) koje je suprotno stavu (zadaci su bez sumnje bili iznimno dosadni) došlo je do kognitivne disonance. Nakon što su sudionici uvjerali sudionicu, koja je zapravo bila pomoćni eksperimentator, u zanimljivost zadataka, pitalo ih se što stvarno misle o zadatku. Oni koji su dobili jedan dolar nisu imali dovoljno vanjsko opravdanje za počinjeno pa su sasvim iskreno rekli da je zadatak bio zanimljiv i dinamičan, dok su oni s dvadeset dolara imali dovoljno vanjsko opravdanje i negativan stav prema zadatku nije se promijenio.

3.2. Nedovoljna kazna

3.2.1. Teorija

Kao što je slučaj s nedovoljnim pozitivnim potkrepljenjem, tako i paradigma nedovoljne kazne iznosi postavke suprotne prethodnim teorijama učenja, čije pretpostavke predviđaju smanjenje učestalosti nekog ponašanja uslijed strogih kazni (Albarracin i sur., 2005).

Postoje brojne stroge kazne za prekršaje različitih pravila u svim društvima, međutim takva kazna ne uči ljude da žele poštivati pravila nego ih samo uči kako izbjeći da budu uhvaćeni na djelu. Paradigma nedovoljne kazne često se primjenjuje u odgoju djece zbog implikacija koje ima na (ne)djelovanje kazni. Ukoliko osoba namjerava učiniti nešto što jako želi te mu se pravovremeno zaprijeti i osoba se pritom suzdrži od činjenja svog nedjela, imat će minimalno opravdanje da to ne učini, ali će joj nedostajati potpuno opravdanje i doživljava disonancu. Kod prijetnji strogom kaznom, osoba ima dovoljno vanjsko opravdanje za to što (ne) čini pa će se disonanca smanjiti. S druge strane, kod blage prijetnje, osoba nema uvjerljivo vanjsko opravdanje budući da je kazna blaga. Tu je riječ o nedovoljnoj kazni pa osoba pronalazi drugi način opravdanja činjenice da nije učinila to što je željela. Prema tome, dolazi do promjene stava i smanjenjem želje za izvođenjem nedjela. Korištenjem tog postupka u odgoju, djeci se dopušta

slobodno stvaranje vlastitih unutarnjih opravdanja, što omogućuje razvijanje trajnog sustava vrijednosti. Takav dugotrajan oblik promjene stava koji proizlazi iz pokušaja samoopravdavanja naziva se samouvjeravanjem (Aronson i sur., 2005).

Vanjsko opravdanje za neko ponašanje suprotno stavu ne mora biti u obliku nagrade ili kazne, već može biti i simpatiziranje osobe koja je postavila zahtjev. U tom slučaju, osoba će svoje nepoželjno ponašanje opravdati time što joj se sviđa osoba koja postavlja zahtjev i neće joj trebati unutarnje opravdanje. U suprotnom slučaju, ako zahtjev postavlja neprijazna i neugodna osoba te dođe do prisilnog popuštanja, tražit će se unutarnje opravdanje za ponašanje budući da tu simpatiziranje osobe očito neće biti vanjsko opravdanje. Pritom će doći do promjene stava u smjeru izvedenog ponašanja (Aronson i sur., 2005).

3.2.2. Eksperimentalna provjera

Elliot Aronson i J. Merrill Carlsmith su 1963. godine (prema Albarracin i sur., 2005) prvi eksperimentalno provjerili pretpostavku da će prijetnja blagom kaznom biti učinkovitija od ozbiljne prijetnje u sprečavanju izvođenja željenog ponašanja. Svoj eksperiment proveli su s djecom predškolske dobi tako što su im dali da se igraju s raznim igračkama i procijene njihovu privlačnost. Najprivlačniju su igračku zatim stavili na stol te je eksperimentator djetetu u sobi rekao da mora izaći na deset minuta, tijekom kojih se dijete ne smije igrati s igračkom na stolu. U situaciji ozbiljne prijetnje, eksperimentator je djetetu zaprijetio da ukoliko se bude igrao s tom igračkom, naljutit će se i uzet će mu sve igračke. U drugoj situaciji prijetnje blagom kaznom, eksperimentator je djetetu rekao samo da će ga to učiniti nesretnim ukoliko se bude igrao sa zabranjenom igračkom. Tijekom sljedećih deset minuta, nijedno se dijete nije igralo s igračkom, međutim, nakon što se eksperimentator vratio i dopustio djetetu da se igra sa svim igračkama, pa tako i zabranjenom, dogodilo se sljedeće: djeca u situaciji prijetnje blagom kaznom, koja nisu imale dovoljno vanjsko opravdanje, nisu se igrala s igračkom i procjenjivala su ju manje privlačnom, dok su djeca u situaciji prijetnje strogo kaznom imala dovoljno vanjsko opravdanje zašto se prethodno nisu igrala njome te su ju i dalje procjenjivala privlačnom i igrala se njome.

4. Paradigma opravdavanja truda (Ulaganje napora)

4.1. Teorija

Osim u slučajevima slobodnog izbora te nedovoljnog opravdanja, promjena stava potaknuta disonancijom može se javiti i kad ljudi smatraju da su uložili puno napora za bezvrijedan cilj (Albarracin i sur., 2005). Kognitivni elementi koji se slažu s mišljenjem da je

osoba razumno i sposobno ljudsko biće disonantni su sa spoznajom da je osoba uložila puno truda u besmislen cilj (Aronson i sur., 2005). Budući da je ulaganje truda prethodno izvedeno ponašanje, ne može se promijeniti (Albarracin i sur., 2005) pa se disonanca smanjuje samouvjeravanjem u smisao i vrijednost cilja. Selektivnom percepcijom se uviđaju pozitivne strane postignutog te se time mijenja stav prema cilju. Tu je riječ o opravdavanju truda, tj. sklonosti pojedinaca da povećava svoju naklonost prema nečemu za što su se jako trudili postići. U tom slučaju, važan je dobrovoljan pristanak sudjelovanja u teškom i neugodnom iskustvu, odnosno nekoj vrsti inicijacije, kako bi se postigao određeni cilj ili objekt da bi taj cilj postao privlačniji (Aronson i sur., 2005).

4.2. Eksperimentalna provjera

Elliot Aronson i Judson Mills su 1959. godine (prema Aronson i sur., 2005) proveli istraživanje u kojem su ispitali vezu između ulaganja truda i pojave disonance. U tom eksperimentu studentice su se prijavile da se pridruže grupi koja bi raspravljala o raznim aspektima seksualnosti. Međutim, da bi bile primljene u grupu, dobrovoljno su prolazile kroz test provjere za koji im je rečeno da osigurava da će moći opušteno prisustvovati raspravi. Pritom trećina sudionica nije imala provjeru, druga trećina je prošla kroz vrlo neugodan postupak gdje su naglas muškom eksperimentatoru čitale opscene riječi i detaljne opise seksualnih aktivnosti. Ostatak sudionica prošao je kroz umjereno neugodan postupak gdje su čitale manje živopisne riječi vezane uz seksualnost. Nakon testa provjere rečeno im je da se raspravi mogu pridružiti od sljedećeg tjedna, ali da će najprije poslušati prethodnu raspravu snimljenu na magnetofon. Snimljena rasprava je zapravo bila organizirana tako da bude što dosadnija i površnija, a tema rasprave bila je sekundarno seksualno ponašanje nižih životinja. Nakon što su poslušale raspravu, sudionice se pitalo za procjenu zanimljivosti i vrijednosti rasprave i članova grupe (Aronson i Mills, 1959; prema Albarracin i sur., 2005). Studentice koje su uložile malo ili nimalo truda da bi bile primljene u grupu, raspravu i članove grupe procijenile su onakvima kakvi su i bili, tj. dosadnima i gubitkom vremena. Studentice koje su pak uložile mnogo truda u svoju inicijaciju uvjerile su se da je rasprava zanimljiva i vrijedno iskustvo, iako ne tako sjajna kao što su se nadale. Prema tome, one su opravdale svoju zahtjevnju inicijaciju tumačeći sve dvosmislene aspekte grupne rasprave na najpozitivniji mogući način.

5. Paradigma opovrgnutih očekivanja

5.1. Nedvojbena opovrgavanje

U minneapoliskim novinama je 1955. godine izašao članak koji je Leonu Festingeru pružio priliku za proučavanje pojave kognitivne disonance. Naime grupa na zapadnoj obali američkog kontinenta predvidjela je kataklizmičku poplavu 21. prosinca te godine, koja će uništiti Zemlju i sva živa bića na njoj. Spas će pronaći jedino ljudi koji vjeruju u proročanstva koja dolaze s planeta Clarion, a ti su ljudi bili upravo članovi dotične grupe. Oni su bili ujedinjeni u svom vjerovanju i potpori vođi Marion Keech, za koju su vjerovali da je dobivala poruke od bića s planeta Clarion. Kako se bližio prosinac i očekivana katastrofa, članovi grupe su prodali sav svoj imetak, napustili domove i dali otkaze, razveli se od bračnih partnera koji nisu dijelili isto mišljenje o proročanstvu, dakle njihova vjerovanja bila su specifična, jaka i nepobitna.

Festinger, Riecken i Schachter (1956; prema Cooper, 2007) su u tom događaju vidjeli priliku da provjere svoje hipoteze i teoriju kognitivne disonance. Oni su, dakle, predvidjeli da će jutro nakon očekivane katastrofe ta grupa doživjeti popriličnu razinu disonance. Njihovo čvrsto vjerovanje o uništenju Zemlje bit će nedvojbena opovrgnuto samim postojanjem ljudi i svijeta.

Do samog događaja, članovi grupe su izbjegavali novinare i nisu tražili publicitet, međutim Festinger je pretpostavio da će nakon opovrgavanja vjerovanja, ta ista grupa izaći u javnost i upravo tražiti publicitet.

Schachter se infiltrirao u grupu i promatrao njihove pripreme prije samog događaja, ali i njihovo ponašanje tijekom noći kad je predviđena poplava. Nakon ponoći, kad bića s Clariona očito nisu dolazila da ih spase, grupa je postala uznemirena i razočarana, u nevjerici i pokazivali su prve znakove sumnje u svoje vjerovanje. U 4 sata ujutro, međutim, gospođa Keech je objavila poruku koju je dobila s Clariona, da je zbog njihove čvrste vjere i dobrote Zemlja spašena. Time je grupa dobila odgovor na svoje pitanje zašto bića s Clariona nisu dolazila da ih spase, ali još važnije, dobili su priliku za smanjenje disonance: nisu bili u krivu, njihov trud nije bio uzalud, štoviše, ljudi i Zemlja su upravo zbog njih spašeni. Osim toga, Festingerova pretpostavka se pokazala točnom, jer već sljedeće jutro, grupa je izašla u javnost, tražeći socijalnu potporu svojim vjerovanjima i uvjerenju da je njihovo proročanstvo bilo točno te da nije ništa bilo uzalud. Ukratko, tražili su validaciju svojih vjerovanja tako što su htjeli potaknuti svijet da im vjeruje i prihvati njihova uvjerenja.

Tu je riječ, dakle, o nedosljednosti između njihovih vjerovanja i ponašanja i opažanja realnosti (Cooper, 2007). Budući da pojedinac u takvoj situaciji ne može odustati od svojih čvrstih vjerovanja, ali ne može ni poreći da se predviđeni događaj nije dogodio, preostaje mu

traženje i dodavanje novih spoznaja sukladnih vjerovanju. Takve spoznaje najlakše je dodati kroz znanje da je vjerovanje drugih isto pa će ljudi s disonancom zbog opovrgnutog očekivanja pokušavati preobratiti druge ljude, pritom učvršćivajući svoje vjerovanje.

Festinger, Riecken i Schachter (1956; prema Hardyck i Braden, 1962) naveli su pet uvjeta pod kojima će se dogoditi traženje preobraćenika i jačanje vjere: prvo, vjerovanje mora biti čvrsto i imati nekog utjecaja na ponašanje. Drugo, vjernici moraju biti posvećeni svom vjerovanju i učiniti nešto što je neopozivo. Treće, vjerovanje mora biti specifično i u vezi sa stvarnim svijetom tako da se može nedvojbeno opovrgnuti događajima. Četvrto, takav opovrgavajući dokaz mora se dogoditi i vjernik ga mora uvidjeti. Peto, vjernik mora imati socijalnu podršku, što znači da ne smije biti izoliran u svom vjerovanju jer bi se njegovo vjerovanje ozbiljno poljuljalo pred opovrgavajućim dokazima. Dakle, ukoliko je svih pet uvjeta ispunjeno, doći će do smanjenja disonance preobraćanjem drugih na vlastitu vjeru .

5.2. Dvojbeno opovrgavanje

5.2.1. Teorija

Osim nedvojbenog opovrgavanja, koje je tipično za grupe koje predviđaju katastrofe s fanatičnom sigurnošću, moguće je i svojevrsno dvojbeno opovrgavanje uslijed dokaza koji ne potvrđuju razna očekivanja pojedinca, primjerice o samome sebi.

Može se reći da većina ljudi želi i očekuje uspjeh u raznim aktivnostima te bilo kakvi dokazi koji upućuju na njihovu nesposobnost i neuspješnost izazvat će osjećaj razočarenja i disonance. Kognicija o uvjerenju u vlastitu sposobnost i kognicija o neuspjehu su pritom u neskladu pa dolazi do kognitivne disonance i motivacije za njezinim smanjenjem. Ta pretpostavka je ujedno i zdravorazumska i laka za razumjeti. Međutim teorija kognitivne disonance predviđa i suprotnu situaciju, za koju se zdravorazumski ne bi moglo reći da je točna. Naime postoje ljudi koji imaju nisko samopouzdanje, smatraju za sebe da su nesposobni i neuspješni, prema tome, oni će očekivati neuspjeh u svim situacijama kako bi održali dosljedan pogled na samog sebe. Što će se, dakle, dogoditi ukoliko se takve osobe nađu u situaciji gdje su u nečemu neočekivano uspjeli? Moglo bi se pretpostaviti da će im se samopouzdanje podići te će i ubuduće biti uspješniji nego inače. No teorija kognitivne disonance daje drukčije viđenje na tu situaciju: budući da osoba podržava spoznaju da je nesposobna i neuspješna osoba, taj neuspjeh će i očekivati. Bilo kakva spoznaja koja nije u skladu s tim očekivanjem, kao što su nenadani uspjesi, izazvat će kognitivnu disonancu. Pritom će osoba tvrditi da je to bio trenutak sreće i tražit će dokaze da je uistinu nesposobna kao što je oduvijek i vjerovala (Cooper, 2007).

5.2.2. Eksperimentalna provjera

Tu pretpostavku o disonanci izazvanom opovrgnućem očekivanja provjerili su Aronson i Carlsmith 1962. godine (prema Cooper, 2007). Studentima su dali test za koji su im rekli da je novi test interpersonalne percepcije. Zadatak je bio točno prepoznati koja od dvije fotografije u paru prikazuje osobu s dijagnosticiranom shizofrenijom, iako točnog odgovora zapravo nije bilo budući da su sve slike bile iz Harvardovog godišnjaka. Sudionici su gledali po deset parova slika u pet blokova. Prva četiri bloka pola sudionika je dobivalo lažne informacije da su skoro uvijek davali točne odgovore, dok je druga polovica dobivala lažne informacije da su skoro uvijek davali netočne odgovore. Dakle, kod sudionika je stvorena predodžba o tome jesu li uspješni u zadatku ili ne, ali i očekivanje o svojoj uspješnosti, odnosno neuspješnosti, u zadnjem bloku. U zadnjem bloku su polovici sudionika koja je u prva četiri bloka bila većinom točna dali informacije o tome da su i sad točni, a drugoj polovici tih „uspješnih“ sudionika sad su dali informacije da su netočni u svojim procjenama. Slično tome, polovici sudionika kod kojih je u prva četiri bloka stvoreno očekivanje neuspjeha, dali su informacije dosljedne njihovom očekivanju, tj. opet su bili netočni, a drugoj polovici neuspješnih sudionika dane su informacije da su u zadnjem bloku uspješni. Dakle, jednoj četvrtini sudionika očekivanja o uspjehu su potvrđena, drugoj četvrtini sudionika očekivanja o uspjehu su opovrgnuta, trećoj četvrtini sudionika očekivanja o neuspjehu su potvrđena i zadnjoj četvrtini sudionika očekivanja o neuspjehu su opovrgnuta.

Nakon te manipulacije, stroj koji je zapisivao rezultate se „pokvario“ te je sudionicima rečeno da su rezultati sa zadnjeg, tj. kritičnog, bloka izgubljeni te su ih zamolili da jednostavno ponove svoje odgovore sa zadnjeg bloka, što je značilo da su mogli ostati pri svojim odgovorima ili ih promijeniti. Budući da su sudionici mogli relativno lako zapamtiti svoje odgovore i njihovu točnost, imali su priliku promijeniti svoje odgovore tako da budu točniji ili netočniji.

Dobilo se sljedeće: sudionici koji su očekivali uspjeh, a bili su netočni u zadnjem bloku, promijenili su svoje odgovore tako da budu uspješniji. Sudionici koji su očekivali neuspjeh, a i bili su netočni u zadnjem bloku, nisu mijenjali svoje netočne odgovore. Sudionici koji su očekivali neuspjeh, a bili su uspješni u zadnjem bloku, promijenili su svoje odgovore tako da opet budu neuspješni. Dakle, sudionici su imali potrebu biti dosljedni u svojoj uspješnosti, tj. neuspješnosti, kako bi održali konsonantan pogled na svoje sposobnosti vezane uz taj zadatak (Aronson i Carlsmith, 1962; prema Cooper, 2007).

6. Ben Franklin efekt i krug agresivnosti

Neke od najzanimljivijih i zastrašujućih pojava u području kognitivne disonance svakako su Ben Franklin efekt, koji objašnjava činjenje dobrih djela, i njemu sličan efekt kruga agresivnosti koji objašnjava mnoga okrutna djela. Ono što leži u podlozi tih fenomena, kao što je slučaj i s ostalim pojavama kognitivne disonance, jest neiskorjenjivo mišljenje ljudi da su razumna i nepogrešiva stvorenja. Takav stav može dovesti do dva suprotna pola (ne)moralnog ponašanja i važno je znati prepoznati o čemu je tu zapravo riječ, jer daje objašnjenja ponašanjima kao što su bullying, ratni zločini i slično.

6.1. Ben Franklin efekt

6.1.1. Teorija

Prvi zapis o tom efektu datira iz 18. stoljeća, kad je Benjamin Franklin iskoristio principe njegovog funkcioniranja kako bi pridobio suparnika na svoju stranu. Njegova je strategija bila takva da je zamolio svog suparnika za uslugu što je zaista dovelo do toplijeg postupanja suparnika prema Ben Franklinu te naposljetku i prisnijeg odnosa između dvojca.

Taj fenomen se možda protivi zdravorazumskim pretpostavkama, međutim, kognitivna disonanca daje razumljivo objašnjenje: kad se osobu A suptilno potakne da učini uslugu osobi B, koja se pritom osobi A ne sviđa, kod osobe A će doći do kognitivne disonance između kognicije da je upravo učinila uslugu osobi B i kognicije da ona osobu B ne voli. Uslijedit će smanjenje nesklada u smjeru promjene mišljenja i osjećaja prema osobi B što znači da će se ona osobi A puno više sviđati nego prije usluge. To ujedno povećava vjerojatnost i daljnjeg činjenja usluga toj osobi (Aronson i sur., 2005).

6.1.2. Eksperimentalna provjera

Jon Jecker i David Landy su 1969. godine (prema Aronson i sur., 2005) provjerili hipotezu Ben Franklina u laboratorijskim uvjetima tako da su organizirali intelektualno natjecanje za studente u kojem se mogla osvojiti pozamašna svota novca. Po završetku natjecanja, jednoj trećini sudionika prišao je eksperimentator koji ih je zatim zamolio da mu učine uslugu tako da vrate osvojen novac budući da je za eksperiment koristio vlastita sredstva koja su mu ponestala, što bi značilo da će eksperiment morati prekinuti ranije. Isti zahtjev upućen je drugoj trećini sudionika, ali od strane tajnice odjela koja ih je zamolila da vrate novac kao posebnu uslugu zakladi za istraživanja odjela za psihologiju budući da nemaju više sredstava. Ostatak sudionika, u kontrolnoj skupini, nisu tražili da vrate novac. Na kraju se od svih sudionika tražilo da procijene eksperimentatora, pri čemu ga je prva trećina sudionika ocijenila

najprivlačnijim, smatrajući ga predivnim i zaslužnim čovjekom. Ostali su sudionici imali pozitivno mišljenje o eksperimentatoru, međutim ni približno u tolikoj mjeri kao skupina koja je njemu osobno činila uslugu.

6.2. Krug agresivnosti

6.2.1. Teorija

Iako suprotnog učinka, krug agresivnosti je na neki način sličan Ben Franklin efektu budući da polazi od iste pretpostavke, a to je stav ljudi da su dobra, poštena i razumna bića. Sve što ljudi čine u domeni moralnog ponašanja, a nije u skladu s tim stavom, pokušat će si objasniti i opravdati, što će dovesti do daljnjeg ponašanja u smjeru prvotnog ponašanja. U prethodnim poglavljima navedeni su slični primjeri, međutim, ovdje je riječ o poticanju agresivnosti već učinjenim agresivnim djelima.

Teorija kognitivne disonance koja daje objašnjenja o agresivnosti suprotna je tadašnjoj popularnoj hipotezi o katarzi koja tvrdi da se ljutnja i bijes mogu na neki način očistiti i spriječiti ispoljavanjem agresije, odnosno agresivnim ponašanjem. Pokazano je, međutim sasvim slučajno, da agresija, zapravo, potiče ljutnju i mržnju prema žrtvi. Prvi eksperiment koji je potvrdio ovu pretpostavku proveo je Michael Kahn (1966; prema Tavis & Aronson, 2007), koji je izveo eksperiment u namjeri da dokaže učinak katarze. Pretvarajući se da je medicinski tehničar, studentima je uzimao mjere krvnog tlaka i poligrafske mjere. Dok je to činio, međutim, glumio je frustriranost te je izvrijeđao studente tako da su se naljutili, pri čemu su porasle vrijednosti njihovih krvnih tlakova. Potom je polovici sudionika dana prilika da si daju oduška tako da se požale Kahnovom nadgledniku za njegovo ponašanje. Drugoj polovici sudionika nije dana ta prilika za ispoljavanje ljutnje. Zatim se pokazalo da je prva polovica i nakon iskazivanja ljutnje pokazivala neprijateljstvo prema eksperimentatoru te im se krvni tlak još više povećao, dok se drugoj polovici krvni tlak ubrzo vratio na normalu i nisu pokazivali neprijateljstvo prema eksperimentatoru. Prema tome, hipoteza o katarzi se pokazala netočnom pri čemu je Kahn svoje rezultate objasnio teorijom kognitivne disonance.

Kad osoba učini nešto loše nekome tko to „ne zaslužuje“, doživljava nesklad između kognicije da je dobro i pošteno ljudsko biće i kognicije da je upravo učinila nažao nevinoj osobi. Taj nesklad potiče potrebu za samoopravdanjem učinjenog, što znači da će osoba početi vjerovati da je njezina žrtva upravo zaslužila biti povrijeđena, da je zapravo loša osoba i treba ju kazniti. Problem s takvim razmišljanjem je što tu samoopravdavanje ne staje nego će promijenjeni stav prema svojoj žrtvi potaknuti mržnju i daljnja slična ponašanja te će dovesti do sve okrutnijih i bezdušnijih zlodjela prema toj žrtvi ili skupini žrtava. Taj fenomen lako je

prepoznatljiv u ratovima i koncentracijskim logorima. Kad se vojnike i časnike jednom potakne da ozljede, muče ili ubiju svoje neprijatelje, posebice one koji se ne mogu braniti kao što su civili, imat će potrebu opravdati svoja zlodjela kako bi mogli nastaviti živjeti sa svojom savješću, odnosno bez grizodušja. To opravdavanje potaknuto kognitivnom disonancijom uvest će ih u krug nasilja gdje se svoje žrtve omalovažava i dehumanizira, a njihova ponašanja postaju sve agresivnija i intenzivnija, neprestano opravdavana dehumanizacijom žrtava. Jasno je, dakle, kako jedan, na prvi pogled bezopasan, nesklad može uzrokovati mnoge strahote (Aronson i sur., 2005).

Ne mora se ići tako daleko kao što je rat kako bi se vidjeli utjecaji kognitivne disonance na agresivnost. Dovoljno je pogledati u najbližu školu ili igralište i primijetiti će se razne okrutnosti koja djeca čine jedna nad drugom. Bullying je fenomen koji je trenutno u žarištu istraživanja i mnogi su faktori koji utječu na njegovu pojavu i raširenost. Kognitivna disonanca jedan je od čimbenika koji igraju ulogu u bullyingu na način da mirnu, nenasilnu djecu čini nasilnicima. Tu je riječ o djeci koja se druže s nasilnom djecom te ukoliko ih se, zbog vršnjačkog pritiska i želje za prihvaćenošću od strane vršnjaka, navede da sudjeluju u zlostavljanju druge djece, ona će doživjeti nesklad. Svoje nasilno ponašanje prema nevinim žrtvama opravdat će krivnjom i dehumanizacijom žrtve te će, očekivano, i u budućim situacijama biti nasilni prema drugima jer, ipak, oni to zaslužuju (Tavris & Aronson, 2007).

6.2.2. Eksperimentalne provjere

Keith Davis i Edward Jones su 1960. godine (prema Aronson i sur., 2005) proveli eksperiment čiji su rezultati u skladu s hipotezom kruga agresivnosti. Sudionici studenti su promatrali jednog mladića dok je bio intervjuiran, a zatim im je rečeno da mladića trebaju lažno evaluirati tako da mu kažu da smatraju da je isprazna, nepovjerljiva i dosadna osoba. Polovici sudionika također je rečeno da će kasnije imati priliku objasniti mladiću razloge negativne evaluacije, tj. da će moći na neki način opozvati svoje ponašanje. Drugoj polovici nije dana ta prilika i oni su kasnije mladića procijenili manje privlačnim, odnosno uvjerali su se da, nakon što su mu rekli stvari koje bi ga zasigurno povrijedile, on zaslužuje biti povrijeđen. Prva polovica, koja je mogla opozvati ponašanje, nije ga smatrala lošom osobom.

Ellen Berscheid i suradnici su 1968. godine (prema Aronson i sur. 2005) proveli sličan eksperiment u kojem su studenti (lažno) zadavali bolne elektrošokove kolegi studentu. Pritom je polovici sudionika rečeno da će njihovoj žrtvi kasnije biti pružena prilika da im se osveti, dok drugoj polovici to nije rečeno. Kod prve polovice nije došlo do disonance budući da su na neki način očekivali kaznu za učinjeno te da će izjednačiti rezultat sa žrtvom. Kod druge polovice,

koja je nepovratno i nekažnjeno povrijedila kolegu, došlo je do disonance te su žrtvu počeli i omaložavati kako bi se uvjerali da je ona zaslužila bolne elektrošokove.

7. Izloženost nedosljednim informacijama

Ukratko govoreći, osobe koje su izložene informacijama u suprotnosti s njihovim stavovima, bit će u disonanci. Disonanca će biti veća što je i veća važnost informacija te što je informacija udaljenija od postojećeg stava. Nakon što osoba doživi psihološku neugodu izazvanu disonancom, tražit će način da ju smanji. Najlakši način da to izvede jest umanjivanje važnosti nedosljednih informacija, traženje najsitnijih mana i povećanje kritičnosti prema bilo kakvim informacijama koje bi mogle opovrgnuti vjerodostojnost vlastitog stajališta. Pritom će osoba preuveličavati sve informacije koje su dosljedne njezinim stavovima, bez imalo kritičnosti i objektivnosti (Tavris & Aronson, 2007).

8. Hipoteza o licemjerju

8.1. Teorija

Zanimljiva pojava su stavovi vezani uz zdrav način života, kao što su zdrava prehrana i redovita tjelovježba, te očuvanje okoliša kroz recikliranje ili uštedu vode, s kojima se mnogi ljudi slažu, ali takva ponašanja iz različitih razloga zapravo ne prakticiraju. Prema tome, u sklopu proučavanja kognitivne disonance, istraživala se i paradigma licemjerja. U takvim istraživanjima htjelo se postići usklađenje stavova i ponašanja na takav način da se ponašanje počne prakticirati u smjeru stava (Cooper, 2007). To se postizalo tako da se sudionike navodilo da javno zagovaraju stav suprotan njihovom ponašanju, pri čemu je dolazilo do osjećaja licemjernosti u sudionika. Licemjerje u tom slučaju nastaje zbog toga što sudionici drugima propovijedaju ponašanja koja oni sami ne prakticiraju te dolazi do nastanka kognitivne disonance. Budući da su stavovi sudionika od početka u smjeru izrečenog, do smanjenja kognitivne disonance neće doći promjenom stava u skladu s ponašanjem. U tom slučaju, licemjerje i s njom povezana kognitivna disonanca potaknut će osobu da ubuduće čini upravo ono što je propovijedala, odnosno, disonanca će se smanjiti usklađenjem budućeg ponašanja sa svojim izjavama (Albarracín i sur., 2005).

Postoje dva uvjeta koja su nužna da licemjerje dovede do kognitivne disonance: prvo, treba postojati osobna odgovornost za izjavu koja je u skladu sa stavom, a suprotna je ponašanje. Drugo, osobi se treba javno skrenuti pozornost na njezina prethodna ponašanja koja su nedosljedna vlastitim stavovima (Cooper, 2007).

8.2. Eksperimentalna provjera

Budući da je problem širenja HIV-a zbog nekorištenja prezervativa privukao pozornost javnosti, nastale su razne kampanje i predavanja kojima se nastojalo navesti mlade da koriste prezervative. Međutim, ta su predavanja bila uglavnom neuspješna pa su 1994. godine Stone, Aronson, Crain, Winslow i Fried (prema Cooper, 2007) proveli istraživanje kojim su htjeli potaknuti sudionike da češće koriste prezervative. Sudionici su bili studenti na fakultetu koji su tada bili spolno aktivni posljednja 3 mjeseca. U prvoj situaciji sudionici su trebali samo razmisliti o razlozima korištenja prezervativa, dok su u situaciji licemjerja sudionici na videosnimci snimili govor za srednjoškolce, u kojem zagovaraju korištenje prezervativa. Polovici sudionika u svakoj situaciji je zatim skrenuta pozornost na njihova prethodna spolna ponašanja u kojima nisu koristili prezervative, dok drugu polovicu sudionika nisu podsjetili na takva ponašanja. Nakon sudjelovanja u tom dijelu eksperimenta, sudionicima je rečeno da će im agencija koja sponzorira eksperiment omogućiti vrlo jeftinu kupovinu prezervativa. Prema tome, sudionicima je dana prilika da kupe koliko god su prezervativa željeli, pri čemu je količina kupljenih prezervativa korištena kao mjera prakticiranja zagovaranog ponašanja. Dobiveni su sljedeći rezultati: više od 80 posto sudionika u situaciji sa videosnimkom, odnosno javnim zagovaranjem nedosljednog ponašanja, i kojima su osviješteni njihovi prethodni propusti korištenja prezervativa, kupilo je prezervative. U ostale tri situacije, manje od 50 posto sudionika je kupilo prezervative. Ti rezultati pokazuju da osobe koje su javno zagovarale ponašanje koje ne prakticiraju te su toga svjesne, doživljavaju kognitivnu disonancu i pokušat će ju smanjiti promjenom svog budućeg ponašanja u smjeru propovijedanog stava.

9. Zaključak

Teorija kognitivne disonance proizvela je snažan utjecaj na socijalnu psihologiju i sve do danas se smatra jednom od najznačajnijih teorija iz tog područja. Leon Festinger je 1957. godine detaljno pojasnio što sve pojam kognitivne disonance podrazumijeva, od njezinih kognitivnih elemenata do uzroka i posljedica njezine pojave te načina uklanjanja. Tom se teorijom mogu objasniti brojna fascinantna ponašanja, posebno u sklopu promjene stavova i mišljenja pa su se njezine pretpostavke provjeravale raznovrsnim eksperimentima u različitim uvjetima. Tako su stvorene paradigme o donošenju odluka, odnosno disonanci nakon odluke, zatim paradigme o prisilnom popuštanju u uvjetima nedovoljnog opravdanja, paradigme o ulaganju napora i opravdavanju uloženog truda, paradigme o neispunjenju, tj. opovrgavanju očekivanja, itd. Tim paradigmama se pokazuje širok raspon situacija u kojima se kognitivna disonanca pojavljuje, nanovo dokazujući njezinu primjenjivost, raširenost i važnost u ljudskoj svakodnevnici.

10. Literatura

- Albarracín, D., Johnson, B. T. & Zanna, M. P. (2005). *Handbook of attitudes*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Aronson, E. (1997). Review: Back to the Future: Retrospective Review of Leon Festinger's "A Theory of Cognitive Dissonance". *The American Journal of Psychology*, 110(1), 127-137.
- Aronson, E., Wilson, D. T. & Akert, R. M. (2005). *Socijalna psihologija*. Zagreb: Mate.
- Cooper, J. (2007). *Cognitive dissonance: Fifty years of a classic theory*. London: Sage Publications.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Hardyck, J. A. & Braden, M. (1962). Prophecy fails again: A report of a failure to replicate. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65(2), 136-141.
- Hewstone, M. & Stroebe, W. (2001). *Uvod u socijalnu psihologiju: europske perspektive*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Tavris, C. & Aronson, E. (2007). *Mistakes were made (but not by me): Why we justify foolish beliefs, bad decisions, and hurtful Acts*. Orlando: Harcourt.