

УДК 159.955.1

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В УСЛОВИЯХ АДАПТАЦИИ К НОВОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

ГРИДНЕВ Евгений Александрович,

аспирант кафедры психологии развития,

Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются вопросы целостности процесса развития личности, ее само-реализации в различных сферах жизни и деятельности, поиске путей раскрытия индивидуальности. Значимыми являются проблемы создания возможностей для реализации личностного потенциала в условиях, связанных со сменой профессиональной деятельности, рассогласования имеющихся навыков поведения и вновь приобретаемых. Наиболее ярко описанную ситуацию раскрывает увольнение офицеров с военной службы.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: когнитивный диссонанс, адаптация, военнослужащие, уволенные в запас, социальные установки.

GRIDNEV E.A.,

Postgraduate Student of the Department of Developmental Psychology,

Tambov State University named after G.R. Derzhavin

PSYCHOLOGICAL CONTENT OF COGNITIVE DISSONANCE OF SERVICEMEN IN ADAPTING TO THE NEW SPECIALITY

ABSTRACT. This article discusses the issue of the integrity of the process of personal development, self-realization in various spheres of life, and the ways to disclose the identity of a person. The research looks at creating opportunities for the realization of personality under the conditions associated with the change of the professional activity, the mismatch of available skills and those newly acquired. The described situation is most vividly revealed in the dismissal of officers from military service.

KEY WORDS: cognitive dissonance, adaptation, military officials and retired, social attitudes.

Понятие «диссонанс» (от лат. «dissonans» – несоответствие, разлад, противоречие чему-либо) впервые упоминается Пифагором Самосским (около 580–500 гг. до н.э.), математически выразившим дисгармонию в музыке. В 1922 г. русский философ и психолог И.И. Лапшина в своей работе «Философия изобретения и изобретение в философии», рассматривая виды формальных чувствований интеллектуального порядка, использует термин «диссонанс». Он пишет: «К таким формальным чувствованиям нужно прежде всего отнести чувство свободы от внутреннего противоречия. Логическое противоречие сознается как диссонанс, требующий разрешения» [1, с. 183].

Когнитивный диссонанс (от латинских слов «cognitio» – «познание» и «dissonantia» – «несоответствие, нестройность, отсутствие гармонии») – состояние психического дискомфорта индивида, вызванное столкновением в его сознании конфликтующих представлений: идей, верований, ценностей или эмоциональных реакций [2].

Понятие «когнитивный диссонанс» было введено Л. Фестингером в 1956 году [3, с. 485]. Основным постулатом теории когнитивного диссонанса является стремление к гармонии, согласованности и конгруэнтности когнитивных представлений внеш-

него мира и себя. В теории речь идет об отношениях противоречия между содержанием когнитивных элементов и мотивационными эффектами, стремящимися к согласованности между собой. Под элементами понимаются отдельные сведения, в том числе убеждения и ценности. Л. Фестингер поясняет: «Эти элементы означают то, что называется познанием, т.е. то, что субъект знает о себе, о своем поведении и о своем окружении. В таком случае они являются «знаниями» во множественном смысле этого слова. Некоторые из этих элементов – это знание о себе: что некто делает, чувствует, хочет или желает, чем он является и т.п. Другие элементы – это знание о мире, в котором некто живет: что и где происходит, что к чему ведет, что доставляет удовлетворение, а что причиняет боль, на что можно не обращать внимание, а что важно и т.д.» [4, с. 9].

Диссонанс может появиться по различным причинам: из-за логического несоответствия; «по причине культурных обычаев»; в том случае, если индивидуальное мнение не входит в состав более широкого мнения; из-за несоответствия прошлого опыта относительно настоящей ситуации и т.д. [5].

Так как диссонанс переживается как нечто неприятное, возникает стремление разрешить его и

восстановить согласованность. Вместе с попытками уменьшить этот диссонанс субъект избегает ситуаций и информации, которые могли бы его увеличить. В сущности, диссонанс можно снизить тремя способами: изменив один или несколько элементов в диссонансных отношениях; добавив новые элементы, согласующиеся с уже имеющимися; уменьшив значимость диссонансных элементов.

Р. Зайонц сформулировал постулаты, отражающие содержание теории когнитивного диссонанса: когнитивный диссонанс является негативным состоянием; в случае когнитивного диссонанса индивид пытается снизить его и старается действовать так, чтобы избежать событий, усиливающих это состояние; при наличии согласованности субъект, стремится избегать событий, порождающих диссонанс. Глубина, или интенсивность, когнитивного диссонанса зависит от: значимости соответствующих знаний и относительного количества знаний, находящихся друг с другом в отношениях диссонанса; сила тенденций является прямой функцией от глубины диссонанса [6].

Когнитивный диссонанс может быть вызван волевым решением разрешения конфликта [7]. Когда человек вынужден выбирать одну из двух альтернатив, положительные стороны отвергнутой альтернативы и отрицательные стороны избранной альтернативы создают диссонанс с принятым решением, напротив, отрицательные стороны отвергнутой и положительные стороны избранной альтернативы повышают согласованность решения. Это положение было доказано экспериментом Брэма, который сделал следующий вывод: чем больше имеется альтернатив, между которыми приходится выбирать, и чем качественнее они различаются, тем сильнее бывает зафиксированный эффект расхождения [8].

Наиболее изученная область феноменов когнитивного диссонанса относится к ситуации вынужденного согласия, ведущего к действиям, которые сам субъект не может для себя удовлетворительно обосновать. Диссонанс возникает не просто потому, что субъект заставляет обещанием вознаграждения или угрозой наказания сделать нечто, чего он по своей воле не сделал бы, что с самого начала выступает для него как чистое принуждение [9].

Дж. Брем и А. Коэн, проанализировавшие впоследствии данные по вынужденному согласию, выявили необходимое условие, которое должно присутствовать наряду с несоответствием значимости определенных знаний, чтобы могла произойти редуциция диссонанса [8]. Речь идет о так называемом обязательстве субъекта по отношению к избранной альтернативе, осуществление которой вызывает когнитивный диссонанс. Недостаточно, чтобы между двумя содержательными элементами складывалось отношение диссонанса. Диссонанс возникает в результате действия, переживаемого субъектом именно как собственное, за которое он взялся и несет всю ответственность.

Обязательство как важное условие событий отчетливо прослеживалось и в экспериментах, проведенных Дж. Карлсмитом, Б. Коллинзом и Р. Хелмрейчем [10]. Согласно полученным данным снижение уровня диссонанса проявилось лишь тогда, когда испытуемые должны были внушить другому человеку отношение к эксперименту, отличное от испытанного ими на самом деле. Измеренное впоследствии изменение собственного отношения было тем сильнее, чем меньше давалось вознагражде-

ние. Если же активность осуществлялась не в форме социального действия, обнаруживался противоположный эффект – вместо редуциции диссонанса возникал своеобразный феномен подкупа, т.е. чем большим было вознаграждение, тем сильнее менялось собственное отношение.

Д. Фрей и М. Ирле изучили влияние обоих компонентов обязательства: собственного решения и осуществления социального действия [11]. Они комбинировали друг с другом предоставление и непредоставление возможности выбора, с одной стороны, и открытое или анонимное действие – с другой. Уменьшение диссонанса имело место лишь при наличии обоих моментов: возможности выбора и социально открытого осуществления действия. При отсутствии этих условий возникал обратный эффект («эффект подкупа»): установка изменялась лишь при более высоком вознаграждении. В двух оставшихся случаях, когда присутствовал лишь один из двух компонентов обязательства, никакой зависимости ни от вознаграждения, ни от редуциции диссонанса выявить не удалось.

Экспериментальные подтверждения взаимосвязи редуциции диссонанса с органическими потребностями подробно описаны П. Зимбардо [12].

Специфическую возможность уменьшить возникающий после принятия решения диссонанс представляет отбор информации. Люди ищут и выбирают ту информацию, которая повышает ценность выбранной альтернативы поведения и обесценивает отвергнутую; противоположная информация при этом игнорируется. Первое исследование этого фактора принадлежит Д. Гутману, П. Шёнбаху и Дж. Миллсу [13]. Правда, в дальнейшем выяснилось, что о поиске информации, редуцирующей диссонанс, можно говорить с большим основанием, чем об избегании информации, увеличивающей его [14]. Помимо прочих факторов, важна возможность опровержения консонантной и диссонантной информации. Люди предпочитают трудно опровергаемую консонантную и легко опровергаемую диссонантную информацию и избегают легко опровергаемую консонантную и трудно опровергаемую диссонантную. Об этом, по крайней мере, свидетельствует эксперимент Дж. Лоуина. Согласно его результатам даже если человек уделяет внимание определенной информации, качество ее восприятия может быть различным [15].

Р. Рикен и Л. Шехтер выделили три комплекса условий редуциции диссонанса, которые в отличие от уже рассмотренных не учитывались Л. Фестингером в исходной формулировке теории диссонанса [16], а были выведены лишь позднее. Первый комплекс условий связан с диспропорцией между значительной затратой усилий и неудачным результатом деятельности. Остальные два комплекса связаны с результатами деятельности, а именно с самооценкой и побочными последствиями.

Эти и другие данные побудили К. Лоуренса и Л. Фестингера сделать следующий вывод: если организм, перерабатывая информацию, которая сама по себе привела бы к прекращению определенной активности, продолжает сохранять эту активность, то у нее или ее последствий появляется дополнительная привлекательность, которая сама по себе становится добавочным оправданием сохранения данного поведения [7].

Так, успех или неудача при выполнении определенного задания формирует у людей соответственно высокую или низкую самооценку их способности

справиться с этим заданием. Затем они получают обратную, не соответствующую ожиданиям информацию об успехе или неудаче, которая противоречит сформированной самооценке своих способностей в лучшую или в худшую сторону. В обоих случаях, по Арнонсу, должен возникнуть когнитивный диссонанс, актуализирующий тенденцию к его редукции.

Так, М. Ирле и Дж. Кролаге обнаружили в ходе собственного эксперимента, что при положительном отклонении результатов теста от ожидаемых самооценка повышается сильнее, чем она понижается при отрицательном отклонении [17]. Это согласуется с многочисленными данными о служащей поддержанию самооценки пристрастности в атрибуции успеха и неудачи. При положительном отклонении от ожиданий собственные усилия и валидность теста оцениваются выше, чем при отрицательном отклонении. Чем сильнее противоречащий ожиданиям результат отличается от самооценки, тем хуже он запоминается.

Таким образом, в теории когнитивного диссонанса логически противоречивым знаниям об одном и том же предмете приписывается статус мотивации, призванной обеспечить устранение возникающего при столкновении с противоречиями чувства дискомфорта за счёт изменения существовавших знаний или социальных установок.

В.П. Трусов, проведя критический анализ теории когнитивного диссонанса, указал на одну детерминанту условий его возникновения, на недостаточное оправдание своего поведения [18].

Как замечает П.Н. Шихерев, «основные трудности и проблемы социально-психологического исследования коренятся в довольно тривиальном на первый взгляд обстоятельстве: объект исследования – в конечном итоге человек... Способность человека как существа, наделенного сознанием, хотеть одного, осознавать другое, говорить третье, а поступать как-то иначе представляет для социальной психологии проблему номер один» [19].

В некоторых случаях человек не в состоянии выполнять новые действия, поэтому переход от старых к новым формам поведения невозможен: новые формы поведения не соответствуют его личностным особенностям или не являются частью репертуара его социального поведения. В других случаях диссонанс порождается такими действиями человека, которые необратимы, и он уже не может вернуться к первоначальному положению.

Диссонанс могут вызывать некоторые знания о внешнем мире. Если они касаются четко воспринимаемых реальностей, тогда эти когниции практически изменить нельзя. Сильным фактором, вызы-

вающим сопротивление к изменению данной когниции, способствующей диссонансу, является вхождение этого знания в более широкую систему знаний: если оно консонантно с большим числом других знаний, тогда его изменение привело бы к новым диссонансам. Именно поэтому возникает сильное сопротивление попыткам его изменения.

Общая адаптация является результатом последовательного ряда ситуативных адаптаций к повторяющимся ситуациям.

Анализ теоретических позиций большинства авторов показывает, что наиболее существенными в плане адаптации являются следующие личностные характеристики: общий уровень адаптивности, включающий личностный адаптационный потенциал, нервно-психическую устойчивость, коммуникативные способности, моральную нормативность. Социальная адаптация рассматривается как процесс овладения военнослужащим новыми ценностями и ролями для замены ранее освоенных, но не соответствующих условиям новой социальной среды.

Специфика условий и содержания профессиональной деятельности военнослужащих формирует принципиальные социокультурные отличия военной и гражданской жизни. Без квалифицированной помощи бывшим военным трудно адаптироваться к нормам гражданской жизни, освоить новые социальные роли, адекватно воспринять себя и окружающую действительность, а также обрести новые стратегии поведения [20].

Среди проблем, с которыми сталкиваются уволенные из Вооруженных Сил и члены их семей, – вопросы занятости и профессиональной переподготовки, обеспечение жильем, низкий уровень социальной обеспеченности, падение экономической стабильности, психологическая адаптация, социальная реабилитация и т.д.

Острая необходимость организации социально-психологической адаптации бывших военнослужащих к условиям гражданской жизни определяется тем, что специфика социального статуса, условий и содержания их профессиональной деятельности достигает в большинстве случаев такой глубины, что можно говорить о принципиальных социокультурных отличиях военной и гражданской жизни, особенностях ценностно-нормативного регулирования социального и профессионального поведения.

На основе проведенного теоретического анализа заявленной проблемы когнитивный диссонанс представляет собой расхождение между ранее сложившейся у субъекта ментальной картиной окружающей действительности и реальными жизненными обстоятельствами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лапшин И.И. Философия изобретения и изобретение в философии / И.И. Лапшин – 1999. – С. 35–36.
2. Большой психологический словарь / под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. – 2003. – 69 с.
3. Когнитивный диссонанс // Всемирная энциклопедия: Философия. – М.; Мн., 2001. – 53 с.
4. Festinger L. A theory of cognitive dissonance / L. Festinger. – Stanford, 1957. – 49 с.
5. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса / Л. Фестингер; пер. с англ. А. Анистратенко, И. Знаменева. – СПб. : Ювента, 1999. – С. 318.
6. Zayonc R.B. Cognitive Theory in Social Psychology / R.B. Zayonc // The Handbook of Social Psychology / G. Lindzey, E. Aronson (eds.). – 1968. – V. 1. – P. 146.
7. Festinger L. Conflict, decision, and dissonance / L. Festinger. – Stanford, 1964. – P. 178.
8. Brehm J.W. Explorations in cognitive dissonance / J.W. Brehm, A.R. Cohen. – New York : Wiley, 1962. – P. 46.
9. Festinger L. Cognitive consequences of forced compliance / L. Festinger, J.M. Carlsmith // Journal of Abnormal and Social Psychology, 1958. – P. 211–230.

10. Carlsmith, J.M. Studies in forced compliance: I. The effect of pressure for compliance on attitudes change produced by face-to-face role playing and anonymous essay writing / J.M. Carlsmith, B.E. Collins, R.L. Helmreich // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966. – P. 4. – 1–13.
11. Frey D. Some conditions to produce a dissonance and an incentive effect in a 'forced-compliance' situationx / D. Frey, M. Irle // *European Journal of Social Psychology*, 1972. – P. 45–54.
12. Zimbardo P.G. The cognitive control of motivation / P.G. Zimbardo. – Glenview, IL: Scott, Foresman. 1969. – P. 16.
13. Guttman D. Postdecision exposure to relevant information / D. Guttman, P. Schonbach, J. Mills // *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957. – P. 98–102.
14. Wicklund R.A. Perspectives on cognitive dissonance / R.A. Wicklund, J.W. Brehm, N.J. Hillsdale. – Erlbaum, 1976. – P. 14.
15. Brock C. Behavioral receptivity to dissonant information / C. Brock, C. Timothy, L. Balloun // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1967. – Vol 6(4, Pt. 1), – P. 413–428.
16. Festinger L. A theory of cognitive dissonance / L. Festinger. – Stanford, Calif. : Stanford University Press, 1957. – P. 25.
17. Irle, M. & Krolage, J. Kognitive Konsequenzen irrtümlicher Selbstverteidigung. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1973. – P. 4. – 36–50.
18. Трусов В.П. Социально-психологические исследования когнитивных процессов: По материалам зарубежных экспериментальных работ / В.П. Трусов; под ред. В.А. Ядова, Н.В. Кузьминой. – Л. : Изд-во Ленингр. ун-та, 1980. – С. 52.
19. Методология и методы социальной психологии. – М., 1977. – 203 с.
20. Федоров Н.Ю. Социальные возможности кадровых военнослужащих запаса и проблема их реализации (по результатам социологических исследований 1993–1998 гг.) / Н.Ю. Федоров // *Социальная адаптация*. – 2000. – № 2. – С. 27–32.