

Leon Festinger - kognitive Dissonanz

Mit diesem Begriff wird die Erfahrung bezeichnet die ein Individuum macht, wenn es erlebt wie zuvor von ihm getroffene Entscheidungen oder Einstellungen im Widerspruch zu Informationen stehen, die es aufgenommen hat.

Beispiel für kog. Dissonanz

Einstellung: „Ich rauche gern“

erfahrenes Wissen: „Rauchen verursacht schwere Krankheiten“

Reduktion der Dissonanz:

Abwehr dissonanter Information: „Die Argumente, dass Rauchen schädlich ist, sind nicht überzeugend“

Änderung des Verhaltens: „Mit dem Rauchen aufhören.“

Verhalten neu bewerten: „Ich bin ja kein starker Raucher.“

neue Kognition hinzufügen: „Ich rauche nur leichte Zigaretten.“

Festinger & Carlsmith: Kognitive Folgen erzwungener Zustimmung, 1959

Was geschieht mit den ganz privaten Meinungen eines Menschen der gezwungen wird, ihnen Widersprechendes zu tun oder zu sagen?

Inzentiv-(Verstärkungs-)Theorie:

Meinungsänderung durch Verstärkung der ursprünglich abgelehnten Meinung. Je größer die Belohnung, umso stärker die Einstellungsänderung.

Dissonanztheorie:

Bsp.: Person ist Meinung X, unter Druck sagt sie öffentlich, dass sie nicht Meinung X sei. dies stellt eine kognitive Dissonanz dar.

Hingegen ist es aber konsonant, dass die Äußerung: „nicht Meinung X zu sein“, da man ja durch äußere umstände dazu gezwungen wurde resp. unter äußerem Druck stand.

Dissonanzreduktion tritt dann ein, wenn Dissonanz ein best. Maß übertritt.

$$\text{Ausmaß} = D / (D+K)$$

Scheinbar paradox ist, dass dies nicht von der Höhe der Belohnung oder Strafe anhängig ist. Dies erklärt sich dadurch, dass die resultierende Dissonanz gering ist, wenn es einen äußeren, zwingenden Grund gibt, dissonantes Verhalten zu zeigen (hohe Belohnung, Strafe).

Die äußeren Bedingungen rufen also nur einen geringen oder sogar gar keinen Anpassungsdruck hervor, weil die Person ihr diskrepantes Verhalten dadurch begründet, von außen gedrängt worden zu sein.

Anders führt ein kleiner oder gar fehlender Anreiz bei einstellungsdiskrepantem Verhalten zur Änderung der Einstellung resp. des Verhaltens. In diesem Fall ist der empfundene Anpassungsdruck also hoch.

Experiment:

Vpn mußten wider besseren Wissens andere Personen zur Teilnahme an einem vorgeblich spannenden, faktisch jedoch langweiligen Experiment überreden. Dabei erhielten die „Lügner“ unterschiedlich hohe Belohnungen.

Diejenigen, die für ihre Lüge hoch belohnt wurden, änderten ihre Einstellung gegenüber dem Experiment nicht.

Festinger & Carlsmith: Kognitive Folgen erzwungener Zustimmung, 1959

Durchschnittsbewertungen der Interview-Antworten nach Bedingung

Interviewfrage	Kontrollgruppe (keine Belohnung)	1 Dollar	20 Dollar
Wie erfreulich waren die Aufgaben? (-5 bis +5)	-0,45	1,35	-0,05
Wieviel Information haben Sie gewonnen? (0 bis 10)	3,08	2,8	3,15
Wissenschaftliche Bedeutung (0 bis 10)	5,6	6,45	5,18
Verlangen, an ähnlichem Versuch teilzunehmen? (-5 bis +5)	-0,62	1,2	-0,25

Zusammenfassend (insbesondere bezügl. Frage 1):

Wenn eine Vp aufgrund einer Belohnung zu einer ihrer Meinung konträren Aussage oder Verhalten veranlasst wird so zeigt sich, dass die persönliche Meinung zugunsten der Aussage verändert wird.

Je weiter allerdings eine Belohnung das für diese Verhaltensänderung notwendige Ausmaß übersteigt, umso geringer wird der Anpassungsdruck, die eigene Meinung zugunsten des Verhaltens zu ändern.

Rosenberg (1965): Widersprüchliche Befunde zu Festinger

Je größer Belohnung für einstellungsdiskrepantes Verhalten, desto größer die anschließende Einstellungsänderung.

Trifft nun die Dissonanztheorie zu oder doch die Lerntheorie?

Linder, Cooper, Jones (1967). Entscheidungsfreiheit

Wenn einstellungsdiskrepantes Verhalten erzwungen wird, dann bildet dieser äußere Zwang schon die Rechtfertigung für dieses Verhalten. Somit kann in diesem Fall keine Dissonanz entstehen. Folglich sind auch keine Dissonanzeffekte zu erwarten, sondern Lerneffekte.

	geringer Anreiz	hoher Anreiz
keine Entscheidungsfreiheit	1,66	2,34
Entscheidungsfreiheit	2,96	1,64

Leon Festinger (1957): *A theory of cognitive dissonance*

- Menschen bevorzugen ausgewogene kognitive Systeme:
Grundgedanke der gestalttheoretischen Tradition.
- Sind zwei Kognitionen füreinander relevant, so können sie konsonant bzw. psychisch vereinbar sein oder dissonant bzw. unvereinbar. Letzteres ist ein unausgewogener Zustand, der eine Motivation zur Reduktion dieses Spannungszustands erzeugt.
- *Beispiel*: <Ich rauche> – <Rauchen ist gesundheitsschädlich>

Die Unvereinbarkeit liegt nicht in den Kognitionen selbst, sondern in den Handlungsimplicationen.

- Die Stärke der Dissonanz resultiert
 - (a) aus der Zahl dissonanter Relationen und
 - (b) aus der Wichtigkeit der beteiligten Kognitionen.
- Die Dissonanzreduktion kann durch Addition, Subtraktion oder Änderung von Kognitionen erfolgen.

Dissonanz nach Entscheidungen

- Nach Entscheidungen zwischen zwei oder mehreren Alternativen entsteht meist Dissonanz, weil man bestimmte positive Aspekte der nicht gewählten Alternative(n) verliert und bestimmte negative Aspekte der gewählten Alternative in Kauf nehmen muss.
- Nachträgliche Änderungen der Entscheidung können in der Regel nichts wirklich verbessern.
- Durch kognitive Umbewertung lässt sich die unangenehme Spannung meist besser reduzieren (spreading apart effect).
- Bestätigt in Konsumwahlexperimenten
(mein neues Auto hat noch mehr Vorzüge als ich dachte).
- Könnte auch balancetheoretisch erklärt werden.

Dissonanz bei forcierter Einwilligung

- Bei einem 1\$ wurde es besser bewertet: Das Verhalten war nicht rückgängig zu machen, die diskrepante Einstellung nicht extern zu rechtfertigen, die Dissonanz konnte nur durch Meinungsänderung beseitigt werden.
- Wenn Personen zu einem Verhalten gebracht werden, das mit ihrer privaten Meinung unvereinbar ist, entsteht kognitive Dissonanz. Das Verhalten ist entweder nicht mehr rückgängig zu machen oder genau das würde komisch aussehen; daher werden eher die Meinungen an das gezeigte Verhalten angepasst.
- Festinger & Carlsmith (1959) baten Vpn, ein äußerst langweiliges Experiment der folgenden Vp als interessant zu schildern. Sie bekamen entweder 1\$ oder 20\$ für die Teilnahme. Abschließend wurden sie gefragt, wie sie das Experiment selber finden. In welcher Bedingung wurde es besser bewertet?

Befunde zur Dissonanztheorie

- **Selektive Informationssuche:**

Meist werden konsonante Informationen gesucht, um die bisherige Meinung zu stützen. Bei schwerwiegenden Konsequenzen werden jedoch auch dissonante Informationen gesucht, um die bestmögliche Entscheidung zu treffen.

- **Meinungsdiskrepanzen:**

Mit zunehmenden Meinungsunterschieden zwischen Personen nimmt auch die Meinungsänderung zu, sofern der andere als glaubwürdig angesehen wird. Erscheint er unglaubwürdig, ist keine Änderung nötig, es kann sogar zu einem Bumerangeffekt kommen.

- Dissonanz wird als Zustand unangenehmer Spannung angesehen. Experimente bestätigen, dass bei Dissonanzinduktion physiologische Erregung entsteht.
- Rechtfertigung des Aufwands: Nimmt man für das Erreichen einer Sache, deren Wert im Vorhinein nicht genau abschätzbar ist, einen hohen Aufwand in Kauf, dann wird sie hinterher besser beurteilt als bei geringem Aufwand.
- Festhalten an Hypothesen bei sequentieller Informationsverarbeitung, auch wenn neue Informationen gegen sie sprechen.
- Mehr vom Falschen: Wenn man in etwas selbst Initiiertes viel investiert hat, darf es nicht daneben gehen. Droht Misserfolg, dann wird noch mehr investiert (bis Effizienzverluste zu groß werden).
- Wenn man Anderen etwas antut, dann kann man Dissonanz durch Abwertung der Opfer, durch Unterschätzung ihres Leidens usw. verringern (vgl. Stanford-Gefängnis-; Milgram-Experimente).

Konsistenztheorien – Resümee

- Die Balancetheorie ist die erste Konsistenztheorie, die Dissonanztheorie die bekannteste.
- Die Balancetheorie befasst sich primär mit affektiver Konsistenz; kognitive Aspekte kommen nur durch die Einheitsrelation dazu, die anscheinend im Sinne der Zusammengehörigkeit (Affiliation) mit positiver Wertung gekoppelt wird.
- Die Dissonanztheorie befasst sich mit kognitiver Konsistenz, vor allem mit der Konsistenz zwischen Meinung und Verhalten. Diese Übereinstimmung dürfte deswegen so wichtig sein, weil der ganze kognitive Aufwand der Realitätskonstruktion nur dann Sinn macht, wenn man auch entsprechend handelt.
- Konsistenz ist ein motivationales Grundprinzip menschlicher Informationsverarbeitung.
- S+M würden bei der Balancetheorie "valuing me and mine" anführen. Tatsächlich lässt sich aber dieses Prinzip selbst balancetheoretisch erklären:
Bei positivem Selbstwertgefühl (ich mag mich) müsste ich auch die Dinge und Personen mögen, die zu mir gehören. Bei negativem Selbstwert ist das allerdings genau umgekehrt.
- S+M könnten auf Teile der Dissonanztheorie (Hypothesenbestätigung, selektive Informationssuche) das Konservatismusprinzip anführen, aber auf die Meinungsänderung nach einstellungsdiskrepantem Verhalten gerade nicht. Konsistenz ist ein eigenständiges Grundprinzip.