

# 認知的不協和の理論

116065 内山 沙緒里

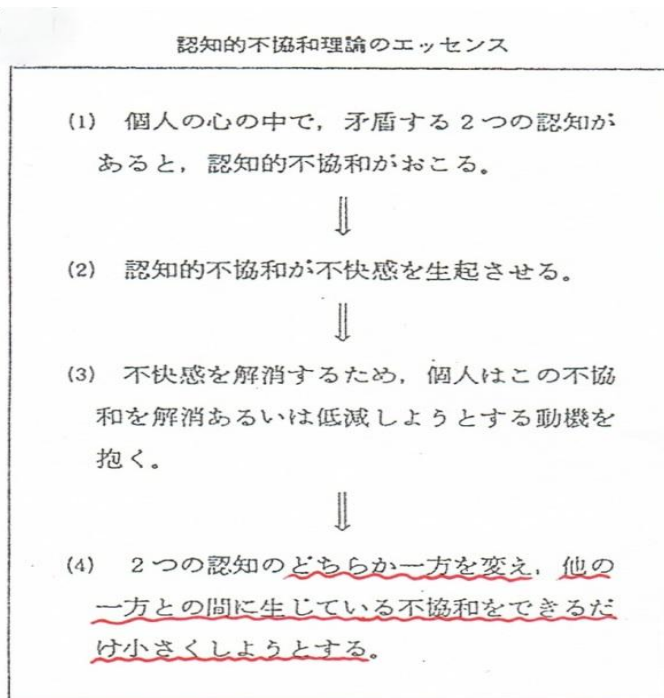
## 1. 定義

「認知要素間に不協和(dissonant)な、または不適合(nonfitting)な関係が存在する場合、これを低減させ、もしくはその増大を回避させようとする圧力が生じる。つまり、不協和ないし数々の認知の間の不適合関係の存在は、それ自体一つの動機づけ要因である。」(L. フェスティンガー提唱)

## 2. 提唱者 Leon Festinger(1919-1989)概要

- ・ アメリカ合衆国の心理学者。専門研究分野は社会心理学。
- ・ 社会心理学において重要なのは統計的厳密さ以上に、理論・方法の曖昧さを許容するのが良いと主張。
- ・ 当該理論の他、社会的比較過程の理論も提唱。
- ・ 当該理論では、ふり・強がりではなく、**本当にそうだと思いつつ**ことに焦点が当てられている。
- ・ 似たような理論としてハイダー氏の「認知斉合性理論」がある。

## 3. 認知的不協和の要点



### 共通のプロセス

個人レベルにおける認識と、外部から与えられた「情報ギャップ」が不快感を生起させる元凶。

＝両者のギャップを埋める(=意味の一貫性を目指す)ためには、あらゆる手段を講じてでも両要素間の不協和状態を解消しようとする。

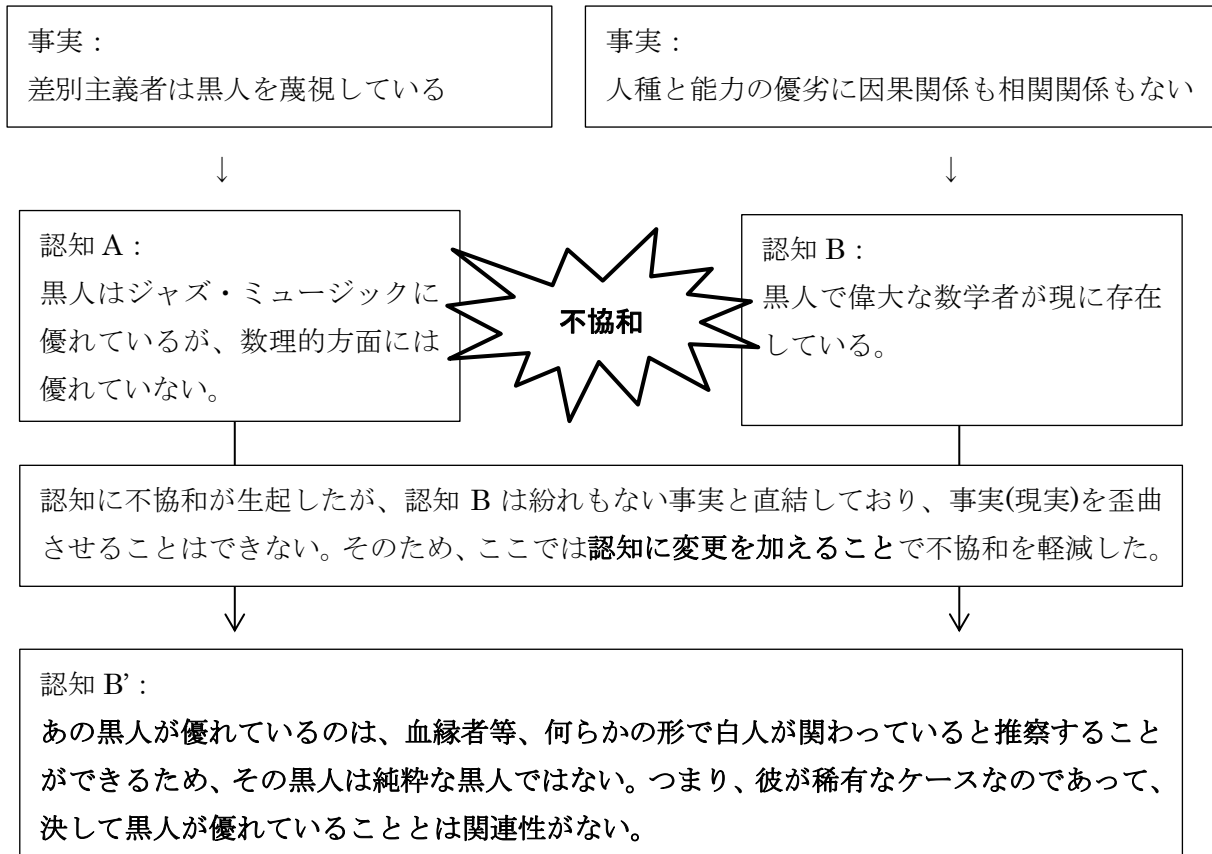
↳文中では「人間の悲しい性」と少々批判的

## 4. 不協和軽減の手法

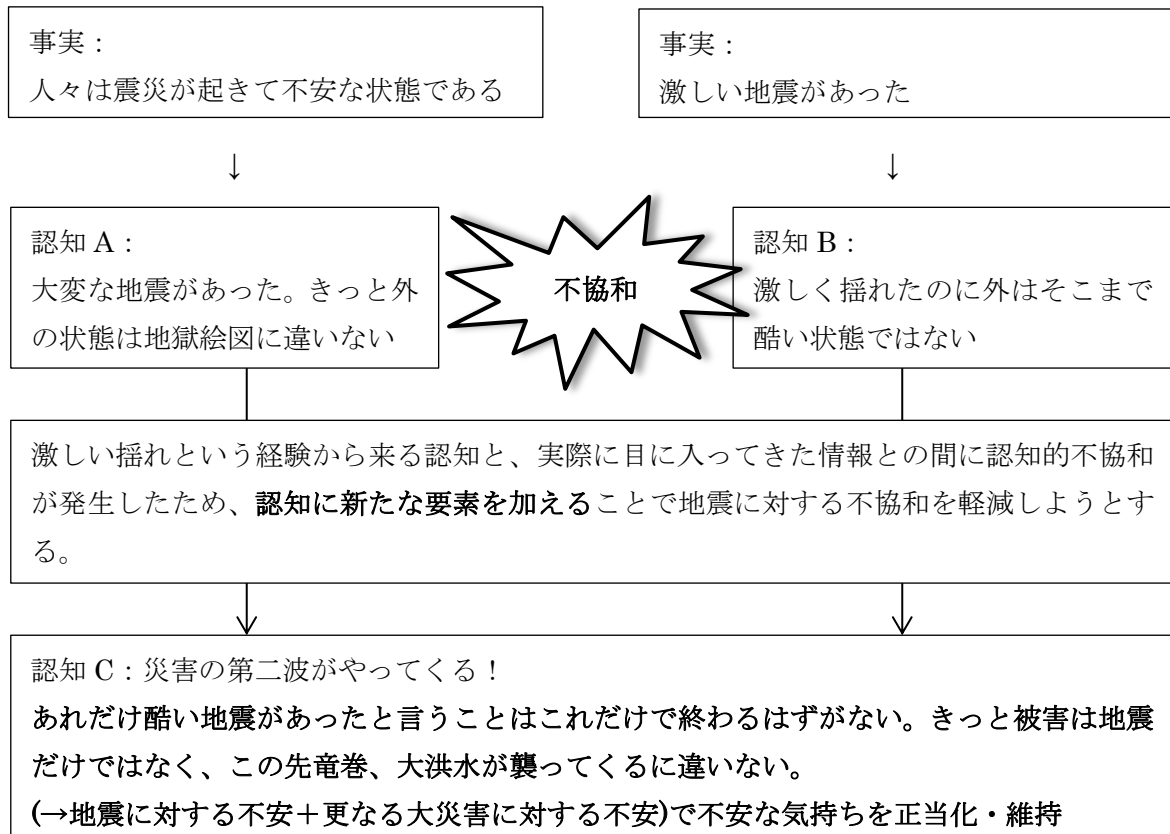
- A) 変えやすい方の要素を変える
- B) 既存の認知と協和的な新しい認知要素を加える
- C) 不協和関係に含まれている要素の重要性を低める

5. 本文中の具体例を図示

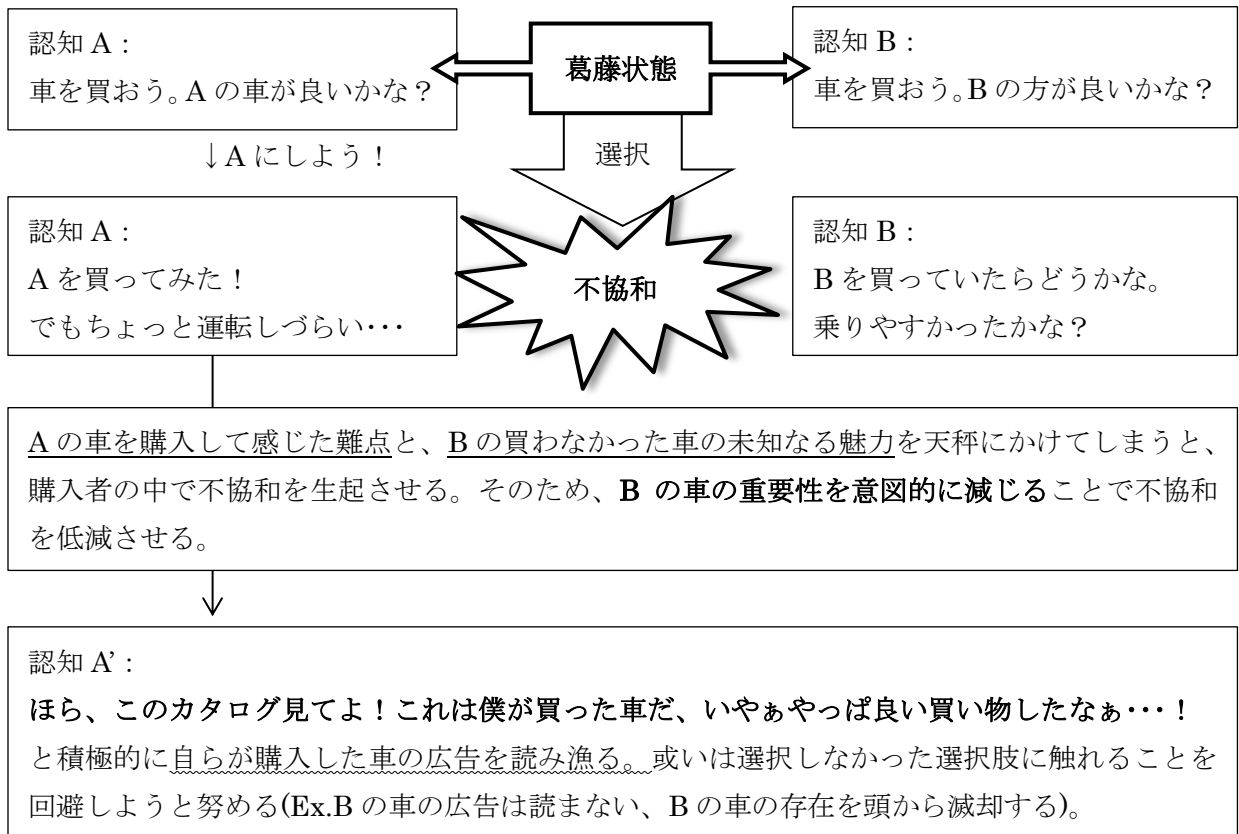
① 黒人に対するレイシストの例



② 比較的軽度の被災で済んだ被災地に流れるデマ

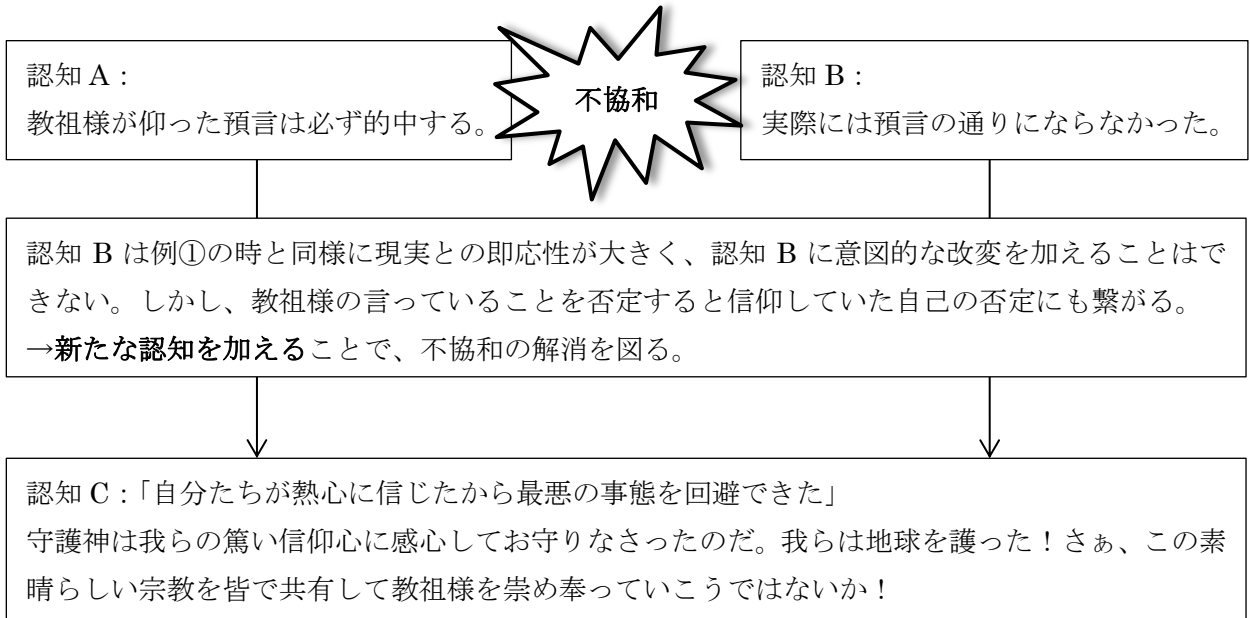


③ 大きなお買い物



④ 宗教信者の布教活動

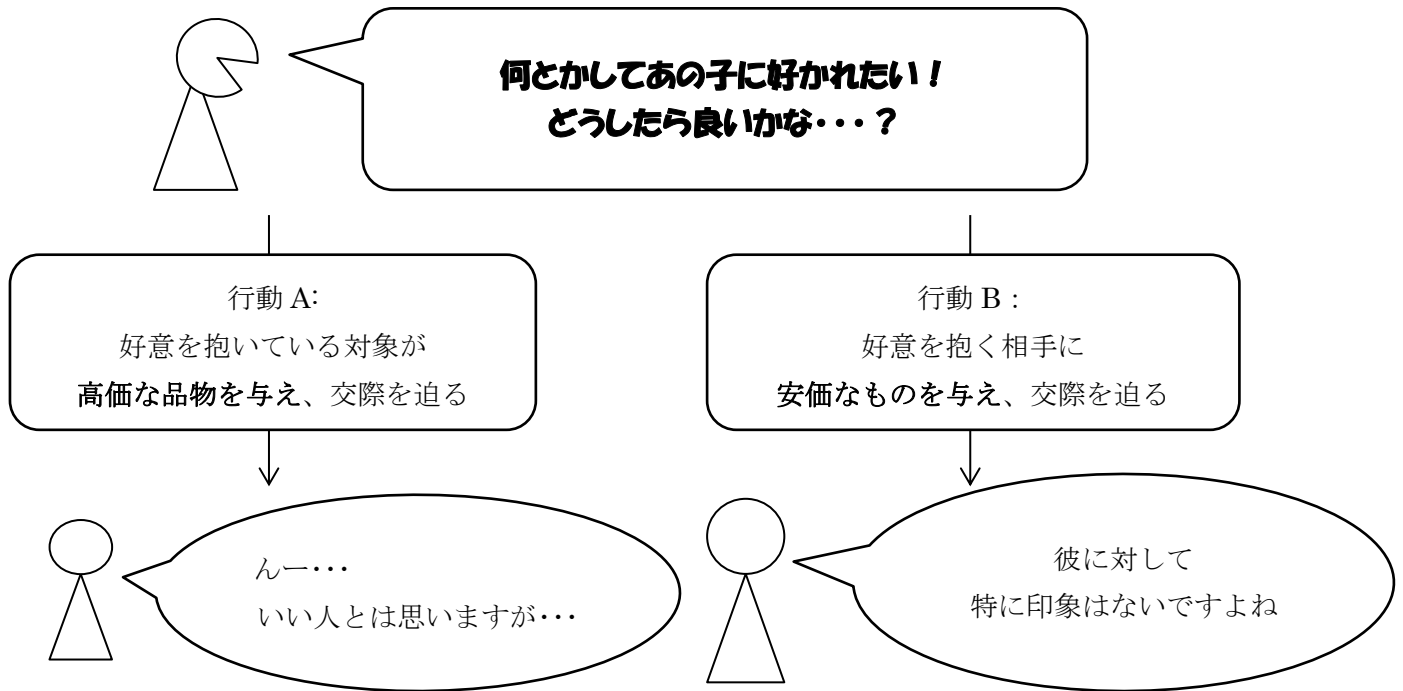
現実との即応性が大きい宗教団体の教祖の預言が実際は外れてしまった時



※敬虔な信者ほど投資してきたものが莫大であるため、不協和生起の深刻さもひとしおとなる。  
そのため、敬虔な信者ほど不測の事態が起こった時に信者の新規開拓などで不協和の低減を図る。  
→現実を否定してまでも不協和の低減を図ろうと躍起になる姿は、実にアイロニカル(皮肉)である。

6. 強制承諾場面での不協和理論低減

・「もてない男性」理論



男性は高価なモノをくれた→この人と付き合ったら  
良いことあるかも？

⇔付き合うこと利点と好きでもない人と付き合う欠  
点の不協和はエサによって低減される。

したがって、仮に告白して強制的に付き合ったとし  
ても相手には少なからず打算があるため、心からの  
愛情をこの先彼女から受けられるかという少々微妙  
である・・・

→一方通行な恋愛に陥る可能性大。

男性が高価ではないが自分にプレゼントをくれた  
→自分もそんなに悪い気はせず、それを受けている。

⇔付き合う利点≠意図しない相手との交際の欠点  
エサが小さい分、この不協和は低減されることはな  
い。

= 「ご好意を甘んじて受けたと言うことは、多分私  
も彼のことが好きだったのだろう」と認識すること  
で不協和を低減させる。

→相思相愛な関係を築ける可能性有。