

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ»**

Факультет гуманитарных и социальных наук

Кафедра социологии

«Допустить к защите»

Заведующий  
кафедрой/директор  
учебного департамента

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

**Выпускная квалификационная работа бакалавра**

Направление 39.03.01 «Социология»

**ТЕМА: СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ  
КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ В  
МАССОВЫХ ОПРОСАХ**

Выполнил студент Юрьева Вероника Ильинична

Группа ГСБ-41

Студ. билет № 1032170105

Руководитель выпускной  
квалификационной работы

К.с.н., доцент кафедры  
социологии  
Бабич Н.С.

Автор \_\_\_\_\_

г. Москва  
2021 г.

**Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский университет дружбы народов»**

**АННОТАЦИЯ**

**выпускной квалификационной работы**

Юрьевой Вероники Ильиничны

на тему: Социологическая концептуализация когнитивного  
диссонанса и его  
измерение в массовых опросах.

Работа носила методический характер, и в ней были рассмотрены возможности измерения когнитивного диссонанса в массовом опросе.

Первая часть работы носила теоретический характер. Были изучены некоторые аспекты когнитивной психологии. Рассмотрено понятие когнитивного диссонанса и его роль в человеческом сознании и пути его преодоления. Были рассмотрены способы измерения когнитивного диссонанса и его роль в социологии и в социологических исследованиях.

Вторая часть работы посвящена эксперименту по проверке валидности предложенной шкалы. В ходе эксперимента было необходимо выявить, действительно ли теоретически обоснованный способ измерения способен отражать испытываемый респондентами когнитивный диссонанс. Исследование проводилось путем анкетирования. Выборка была случайным образом поделена на контрольную и

экспериментальную группы. Было опрошено 30 человек.  
Данный эксперимент подтвердил валидность разработанного  
способа измерения когнитивного диссонанса.

Автор ВКР  
Ильнична

Юрьева Вероника

\_\_\_\_\_

(подпись)

(Ф.И.О.)

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА В СОЦИОЛОГИИ.....	8
1.1 Когнитивный подход как современная парадигма социально-гуманитарных наук.....	8
1.2 Теория когнитивного диссонанса.....	21
ГЛАВА 2. РОЛЬ И МЕСТО КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА В СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ.....	31

2.1 Способы измерения когнитивного диссонанса.....	31
2.2 Применение модели когнитивного диссонанса в социологии и социальных исследованиях.....	37
ГЛАВА 3. АПРОБАЦИЯ ШКАЛЫ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА .....	
41	
3.1 Теоретическое обоснование шкалы.....	
.....	41
3.2 Экспериментальное исследование валидности шкалы .....	44
Заключение.....	
.....	50
Литература.....	
.52	
Приложения.....	
.....	56

## ВВЕДЕНИЕ

Данная работа направлена на детальное изучение процедуры измерения когнитивного диссонанса при массовых опросах. Люди по своей природе склонны находиться в согласии и гармонии с самим собой: со своими привычками, взглядами, мировоззрением, принципами и т.д. Но бывают случаи, когда в нашем сознании происходит столкновение некоторых идей, знаний и представлений, которые противоречат уже имеющимся знаниям, идеям и представлениям. При таком столкновении человек начинает чувствовать психологический дискомфорт, этот дискомфорт является когнитивным диссонансом. В дальнейшем же индивид будет стараться избегать ситуаций, похожих на те, которые вызвали у него диссонанс. Если индивид делает что-то, что идет вразрез с его убеждениями, но делает по причине давления внешних факторов и обстоятельств, то диссонанс снижается. Чтобы преодолеть диссонанс, следует согласовать свое мнение со своей общественной деятельностью. Люди склонны как-то оправдывать свои ошибки — совершив проступок, человек будет оправдывать себя в мыслях, постепенно меняя свои убеждения касательно произошедшего, в сторону того, что случившееся на самом деле является чем-то ужасным. Так индивид «регулирует» свое мышление, чтобы снизить конфликт внутри себя.

Когнитивным диссонансом можно объяснить многие явления, которые возникают в разных сферах общества и среди разных слоев населения. Многие принятые решения можно объяснить как следствие когнитивного диссонанса.

Путем управления когнитивным диссонансом можно повлиять на кажущуюся мотивацию ученика к получению образования. В 1975г. Липпер и Грин<sup>1</sup> провели ряд исследований, результат которых показал, что использование парадигмы обоснования усилий повысило энтузиазм учащихся в отношении образования за счёт предложения вознаграждения за обучение. Те учащиеся, которые решали различные головоломки за обещанное вознаграждение, в дальнейшем не были заинтересованы в головоломках, в отличие от тех учащихся, которые выполняли головоломки без обещания вознаграждения. Материальное поощрение снижает показатели внутренней мотивации больше, чем символическое или вербальное. А похвала наоборот, стимулирует. Это исследование показало, что побуждения подрывают внутреннюю мотивацию. Однако остается вопрос про снижение мотивации, происходит ли это по причине награды за участие в эксперименте или же из-за пропорциональности награды и результата. Существует предположение, что ожидаемое вознаграждение оказывает более сильное ослабляющее влияние, чем неожиданное.

Когнитивный диссонанс может побуждать людей к неким просоциальным действиям — содружества против общественного мусора, собрания против расовых предрассудков или соблюдение кампаний против превышения скорости. Так же этой теорией можно объяснить причины благотворительных пожертвований.

Когнитивный диссонанс так же может появляться в таких социальных областях, как расизм и расовая ненависть.

---

<sup>1</sup> Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Хайнц Хекхаузен. - 2-е изд. - СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. - 860 с.

Исследования когнитивного диссонанса в этой области (Ачарьи из Стэнфорда, Блэквелла и Сена из Гарварда) показали, что диссонанс возрастает при совершении акта насилия в отношении к кому-либо из другой расовой или этнической группы, и снижается, когда человек не совершает такого акта насилия. Результаты говорят о том, что те индивиды, которые совершали насилие, формировали у себя враждебное отношение к своим жертвам, чтобы снизить возникающий психологический дискомфорт. У некоторых это враждебное отношение сохранялось даже после уменьшения степени насилия. Это показывает, что насильственные действия оказывают влияние на индивидуальные отношения, будь то этническая или расовая враждебность.

**Объектом исследования является** феномен когнитивного диссонанса в массовом сознании.

**Предметом исследования —** исследование проявления когнитивного диссонанса при массовом опросе и его измерение.

**Целью исследования** является разработка и первичная апробация инструментария для измерения когнитивного диссонанса в массовом сознании.

**К задачам данного исследования относятся:**

1. Провести концептуальный анализ и операционализацию когнитивного диссонанса
2. Сформулировать гипотезы о проявлениях когнитивного диссонанса в массовом сознании
3. Найти взаимосвязь социологических наук с явлением когнитивного диссонанса
4. Определение методов измерения когнитивного диссонанса

5. Проведение эксперимента с целью проверки гипотезы
6. Провести анализ полученных результатов по выявлению когнитивного диссонанса при массовом опросе, и сделать заключение по результатам эксперимента.

**Проблематика:** Когнитивный диссонанс активно изучался Леоном Фестингером, Эллиотом Аронсоном и другими психологами. Фестингер представил теорию когнитивного диссонанса и две гипотезы на основе теории. Несмотря на то, что области психологии и маркетинга относительно независимо друг от друга были разработаны многомерные шкалы когнитивного диссонанса, у них все же есть существенные ограничения — обе существующие многомерные шкалы имеют более узкую применимость, чем было бы желательно при использовании в массовых опросах. Подводя итоги анализа возможностей измерения когнитивного диссонанса в массовых опросах, можно с большой долей уверенности заключить, что в настоящее время они весьма ограничены.



# **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА В СОЦИОЛОГИИ**

## **1.1 Когнитивный подход как современная парадигма социально-гуманитарных наук**

Когнитивная психология, как наука, зародилась в 50-е гг. прошлого столетия в Северной Америке. Возникновение такой науки является весьма логическим и последовательным развитием научных трудов в сфере познания и репрезентации знаний. Роберт Солсо — ведущий специалист в сфере когнитивной психологии и психологии познания, считал, что когнитивная психология имеет свое начало с античной философии, а самому становлению, как науке, положила начало латентная революция, которая была в 1955 году вплоть до 1965 года, возглавляемая группой протокогнитивных психологов, которые, в свою очередь, были последователями бихевиоризма. Из отечественных же психологов, вклад в возникновение когнитивной парадигмы внесли Выготский Л. С. и Лурия А. Р. Солсо считал, что в числе наиболее главных открытий в последнее время, является установление связи мыслительного действия и нейрофизиологической деятельностью<sup>2</sup>. Все это было достигнуто уже во время второй половины 20 века.

Когнитивная психология начала формироваться в период с 1950г. по 1970г. На появление такой науки повлияли такие факторы как<sup>3</sup>:

---

<sup>2</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — с. 15

<sup>3</sup> Андерсон Д. Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 5-е изд. — 2002. — с. 21

1. В период Второй мировой войны активно исследовалось продуктивность действий людей, чтобы научить солдат пользоваться сложным оборудованием и решить проблему нарушения внимания. Работы Дональда Бродбена по этим исследованиям оказали существенное воздействие на сплочение тех идей, которые были получены при исследовании, и идей, которые формировались в сфере теории информации. Теория информации была неким абстрактным методом анализа при обработке информации. Бродбент, Уэнделл Гарнер, Джордж Миллер и Фред Эттнив изначально разрабатывали идеи так, что их можно было применять исключительно к восприятию и вниманию, но на сегодняшний день такие исследования имеют место быть в когнитивной психологии. При информационном подходе, индивид рассматривается как непростая система обработки данных. Несмотря на то, что в когнитивной психологии множество различных типов анализов, информационный подход оставался господствующим.
2. Второй подход тесно связан с первым и базируется на результатах в области информатики, преимущественно искусственного разума. Идея искусственного разума в том, чтобы компьютеры были разумными. Компьютерные теории косвенно влияли на когнитивную психологию. Во многих психологических теориях большое количество тезисов заимствованно из информатики. Видя то, как мы проводим анализ разумного поведения машин, в процессе этого и наблюдая за этим, мы отказываемся от неверного анализирования нашего собственного разума.

3. Лингвистика была последним аспектом, который оказал влияние на когнитивную психологию. В 1950г. Н. Хомски, занялся разработкой необычного метода анализа структуры языка. Работа Н. Хомски показала, что язык сложнее, чем было принято думать, и бихевиористские теории не объясняли такие трудности. С помощью его исследования были опровергнуты бихевиористские теории.

Когнитивная психология анализирует мозг человека и развитие познания, изучает правомерность усвоения и применения знаний, принимая во внимание то, что не что иное, как знания обуславливают поведение индивида. Данный раздел психологии направлен на изучение механизмов познания. Когнитивный тип познания подразумевает присутствие таких этапов, как<sup>4</sup>:

1. наличие, понимание и принятие афферентного импульса;
2. дискурсивная (логическая) активность (интерпретация, итоги которой выражаются в устных или поведенческих соображениях субъекта познания о тех импульсах, которые он воспринял);
3. когнитивные системы представления трансформировавшихся стимулов;
4. формирование ответных (взаимных) рефлексов, в основе которых уже имеются когнитивные системы, и воздействие образовавшихся систем репрезентации на последующее понимание поступающих данных.

Когнитивная психология исследует такие вопросы, как: восприятие и понимание информации (это происходит, когда

---

<sup>4</sup> Лобанов А. Радчикова Н. Когнитивная революция, или как психология стала наукой // Наука и инновации. — 2015. — №154. — с. 28

вы читаете какой-либо вопрос и осмысливаете/обдумываете его), мышление (происходит в тот момент, когда вы задаете вопрос себе, известен ли вам ответ), и кроме того, когнитивная психология занимается формулировками и ответами<sup>5</sup>.

Когнитивная психология включает в себя практически весь спектр психических процессов — начиная чувствами/ощущениями и заканчивая восприятием, нейронауку, внимание, понимание, обучение, память, формирование различных мнений/взглядов, мышление, творческие фантазии, усвоение. Когнитивная психология затрагивает всевозможные аспекты поведения<sup>6</sup>:

1. Умение находить и объяснять афферентные стимулы (визуальные/слуховые) относится к нейронауке и выявлению сенсорных сигналов.
2. Умение концентрироваться на определенных афферентных импульсах, игнорируя при этом все остальные, относится ко вниманию.
3. Развернутое знание о физических параметрах окружающей среды — знание.
4. Умение игнорировать некоторые элементы и объединять их в чётко структурированный план, который вносил бы ключевую роль в некоторое событие — техника опознавания паттернов.
5. Умение находить значение в буквах и словах относится к такому разделу в когнитивной психологии, как чтение и обработка данных.

---

<sup>5</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

<sup>6</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

6. К кратковременной памяти относится умение удерживать в памяти происходящие события и соединять их в непрерывную последовательность.
7. Формирование идеи о «когнитивной карте» относится к разделу мысленных образов.
8. Умение понимать роль каждого индивида — мышление.
9. К мнемонике и памяти относится умение использования техники запоминания, при которой существенно облегчается этот процесс, т.к. используются различные приёмы, которые упрощают запоминание и так же прогрессирует память — метод подбора ассоциаций. При таком методе происходит смена абстрактных предметов и знаний на такие понятия и факты, у которых есть визуальное, кинестетическое и звуковое представление, которое устанавливало бы связь между новыми знаниями и представлениями с той информацией, которая уже дана в памяти<sup>7</sup>.
10. Навык держать языковые данные в общей форме относится к теме абстрагирования речевых выражений.
11. Умение решать и регулировать проблемы — относится к теме разрешения проблем/вопросов.
12. Умение совершать осознанные действия и поступки относится к теме человеческой разумности.
13. К языковому или моторному поведению относят осознание того, что совокупность трудных моторных действий (управление автотранспортным средством), можно получить благодаря шифрованию направления движений.

---

<sup>7</sup> Козаренко В. А. — Учебник мнемотехники. Система запоминания «Джордано» — 2002. — 115 с.

14. Техника стремительного получения из долговременной памяти определенных данных, чтобы использовать их в действующих обстоятельствах, относится к разделу долговременной памяти.
15. Навык выражать замечаемые действия и явления на разговорном языке относится к теме языковой переработки.
16. Понимание того, что предметы обладают определёнными «именами», принадлежит разделу про семантическую память.
17. Неумение поступать определенным образом — относится к теме забывания и интерференции.

На сегодняшний день, когнитивная психология перенимает концепции и методические приёмы из двенадцати главных разделов исследования: человеческий интеллект, язык, искусственный разум, конструирование знаний/понятий, творческая фантазия, восприятие, мышление, когнитивная нейронаука, психологическая наука, любопытство, репрезентация познаний, опознавание паттернов, сознание, память. Далее пойдёт речь о каждом разделе.

### Когнитивная нейронаука

В общей сложности, только в последние пару лет, специалисты в области когнитивной психологии и когнитивной неврологии нашли общий язык и стали сотрудничать между собой. К нынешнему моменту в результате такого тесного сотрудничества появились поразительные показатели по части исследования возможностей и аспектов нашего разума.

Специалисты в области когнитивной психологии уже находятся в поиске неврологических обоснований для тех

данных, которыми располагают. В это же время, эксперты в области неврологии прибегают к помощи когнитивных психологов, чтобы те разъяснили им показатели и выводы, полученные в лабораториях. Всякий элемент когнитивного процесса опирается на электрохимические процессы, которые происходят в нервной системе и мозге<sup>8</sup>.

## Восприятие

Раздел психологии, связанный с распознаванием и объяснением афферентных импульсов — раздел психологии восприятия.

Благодаря различным опытам и исследованиям по восприятию, нам хорошо известно, что человеческий организм очень чувствителен к афферентным импульсам, и — что наиболее необходимо для когнитивной психологии — каким образом объясняются эти сигналы. Чтобы индивид воспринимал афферентные импульсы (зрительные, к примеру), они должны быть определённого размера и величины.

Рассмотрим это на примере водителя транспортного средства. При условии, что водителю необходимо выполнить определённый манёвр, признакам для этого следует иметь существенную интенсивность. Помимо этого, может меняться и сама ситуация. При смене положения самого водителя, в большинстве случаев, возникают иные немаловажные признаки. Некоторые признаки принимают отличительное значение только в процессе восприятия. Например, указательные знаки отличаются цветом, формой, положением. При движении, изображения меняются, и водителю

---

<sup>8</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

необходимо быстро регулировать свое поведение и приспосабливаться к новым условиям, согласно знакам<sup>9</sup>.

Проведение экспериментальных исследований восприятия позволили выявить многочисленные элементы данного процесса.

### Распознавание образов

Факторы окружающего внешнего мира не часто воспринимаются как отдельные афферентные явления. Зачастую они являются частью значительного паттерна. Все то, что мы воспринимаем нашими органами зрения, слуха, обоняния, вкуса и осязания является элементом многообразного паттерна, который в свою очередь состоит из афферентных стимулов.

В ситуации, при которой полицейский говорит водителю как ему следует проехать к определённой точке (к продовольственному магазину), и перечисляя при этом объекты, которые ему встретятся по пути и с которыми ему нужно совершить определённые действия, чтобы достичь конечной точки (проехать через мост; мимо деревянного забора; повернуть, не доезжая до церкви и т.д.), слова полицейского описывают целый ряд сложных объектов (мост, деревянный забор, церковь). И в какой-то момент полицейский начинает описывать плакат, предполагая, что водитель является человеком грамотным. Однако возникает проблема чтения как такового. Само чтение является трудным усилием воли. Читающий человек строит различные образы, состоящие из набора линий и кривых, которые имеют смысл только если сочетать их вместе, и организовывает это все так, чтобы получались буквы и слова, извлекая при этом значение из

---

<sup>9</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.



памяти. По сути, весь данный процесс занимает невероятно мало времени, и это просто поразительно, потому что при этом участвует немало нейроанатомических и когнитивных систем<sup>10</sup>.

### Любопытство

Обратимся вновь к ситуации с полицейским и водителем. Вокруг них множество различных отвлекающих вещей. И если бы водитель обращал своё внимание на все эти отвлекающие манёвры, то ему бы не удалось добраться до конечной точки назначения (продовольственный магазин). Несмотря на то, что люди по природе своей являются существами, которые собирают информацию, в обычных условиях они довольно-таки тщательно отбирают ту информацию, которую стоит брать в расчёт. Люди умеют обрабатывать информацию с помощью афферентных и когнитивных показателей. В случае, когда человеку одновременно демонстрируют много афферентных вещей, то это приводит к перегрузке; и, если мозг человека будет пытаться за раз обработать чрезмерное количество событий, это так же приведёт к перегрузке. Последствием таких перегрузок может стать нарушение в работе.

### Сознание

Несмотря на то, что слово “сознание” часто используется в различных случаях, и считается довольно таки распространенным, все же сложно дать ему точное и достоверное определение.

Сознание является состоянием жизни организма человека, но в психологическом аспекте. Это проявляется в личностном переживании тех событий, которые происходят во внешнем мире и в самом организме. Также на все эти

---

<sup>10</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

происходящие события поступает сначала отчёт, а потом и ответная реакция. Многие люди считают, что мысли, которые возникают у них неосознанно — могут быть вполне осуществимыми для исполнения (к примеру те мысли, которые возникают у нас на первом свидании). Когда мы смотрим на часы и видим время (13:48, например), мы сразу осознаем и воспринимаем этот внешний сигнал, точно так же и водитель понимал и осознавал все то, что говорил и советовал ему полицейский. Но после того, как мы взглянули на часы и осознали время, у нас сразу же на втором плане появляется та мысль, которая изначально побудила нас посмотреть на часы. Эта могла быть мысль о том, что нам пора выходить, чтобы вовремя прибыть на работу, или мысль о том, что пришло время для перерыва на обед. Подобные мысли были в сознании и у водителя: он наверняка думал о том, знает ли полицейский, где находится тот продовольственный магазин, к которому ему нужно проехать; с собой ли у него документы на машину; в порядке ли страховка и т.д. Все это пронеслось в сознании человека буквально за 2-3 секунды<sup>11</sup>.

Термин «сознание» относительно недавно стал вновь изучаться в современном представлении когнитивной психологии.

## Память

Если бы полицейский не воспользовался своей памятью, то он не смог бы описать маршрут движения. Память и восприятие сопряжены друг с другом и взаимодействуют вместе. В ситуации с полицейским и водителем идёт речь о двух типах памяти. Первый тип — рабочая (кратковременная) память — при такой памяти информация в ней хранится не

<sup>11</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

особо долго, но достаточно для того, чтобы в течение небольшого времени можно было извлечь её из памяти и воспользоваться ею. И такая память хранит одну информацию до тех пор, пока её не заменит другая информация. Разговор водителя и полицейского не занял бы более 2 минут — и скорее всего, детали этого разговора не задержались в памяти надолго, но этого времени было достаточно, чтобы поддерживать диалог и не терять нить разговора. Некоторая часть информации даже могла отложиться в постоянной памяти<sup>12</sup>.

Но в то же время, ответы, даваемые полицейским, были извлечены из его долговременной памяти. Самым важным аспектом в этой ситуации является знание языка. Полицейский не путает названия — мост он не путает с фонарным столбом, забор он не называет прудом, а церковь он не называет школой. Он называет все слова правильно и соответствующе, т.к. он их извлекает из долговременной памяти (это говорит о том, что он знает их правильное значение)<sup>13</sup>.

Так же, свидетельство того, что информация сохранилась в долговременной памяти, могут стать те данные, которые смогут быть воспроизведены, спустя долго время после их получения. Эти данные будут взяты непосредственно из долговременной памяти.

## Репрезентация знаний

Базой для познания является репрезентация знаний — то, каким образом представлена информация и как она взаимодействует с уже находящимися данными в мозгу.

---

<sup>12</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

<sup>13</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

В этой части познания происходят две главные вещи: концептуальная репрезентация знаний и анализ поступающей информации. Бывают такие ситуации, когда люди имеют сильно отличающиеся концептуальные представления. Каждый человек воспринимает мир индивидуально, и по этой причине при общении между людьми могут возникать противоречия и разногласия. То, что мы видим, чувствуем, ощущаем и осязаем — это только наше личное восприятие вещей; нет никаких гарантий того, что другой человек видит, чувствует и ощущает то же самое. Несмотря на то, что между людьми существуют эти недопонимания, существует вероятность, что некоторые люди чувствуют и ощущают очень похожие эмоции и т.д. Это помогает им быть успешными<sup>14</sup>.

Помимо этого, у людей есть мозг, который определяет, как хранить поступающую и уже имеющуюся информацию. Несмотря на то, что мозг у всех людей формируется по-разному и сугубо индивидуально (под влиянием определённых факторов), отличия между мозгом одного человека и другого невелики (даже если присутствует значительная разница в возрасте). Содержание же может отличаться: один может знать все о каждом процессе, который протекает в организме человека, какой орган за что отвечает и как называется, какие-нибудь невероятные факты о человеческом организме и т.д., а другой с точностью может назвать все элементы таблицы Менделеева с их порядковым номером и атомной массой. И несмотря на все эти различия в содержании, каждый мозг схож тем, что он хранит определенную информацию в месте, которое одинаково у всех и каждого. Эта тема вызывает особый интерес

---

<sup>14</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

у тех психологов, которые интересуются когнитивной психологией<sup>15</sup>.

## Воображение

Чтобы быть в состоянии ответить на вопрос, полицейскому надо вообразить все окружающее пространство в мыслях. Мысленный образ будет своего рода репрезентацией всего того, что окружает полицейского, это так же называется когнитивной картой. С помощью такой карты из памяти в определённый момент извлекаются признаки, которые выстраиваются в определённой последовательности, а потом признаки переформируются в языковые данные, на основе которых выстраивается когнитивная карта (которая должна быть схода с картой полицейского) в своём сознании. Карта в сознании водителя предоставила бы ему возможность представить более-менее точную картину города, и она стала бы его определенным маршрутом. Несмотря на это, эксперименты над изучением мыслительного образа начались относительно недавно<sup>16</sup>.

Титченер и Беттс проводили исследования, суть которых была в том, чтобы испытуемые оценивали свои способности к визуализации различных предметов.

Роджер Шепард проводил исследования, направленные на мысленное вращение одинаковых предметов, которые надо было сравнить, но при различных ракурсах. По результатам этих исследований был сделан вывод, что в сознании есть образы, которые даже если не копируют предметы реальности, но все равно функционально связаны с ними<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

<sup>16</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

<sup>17</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

Голденберг, Подрека, Стайнер, Сьюэсс, Дик и Уилмз провели аналогичное исследование — их испытуемые должны были отвечать на вопросы, которые или требовали создания зрительных образов, или наоборот не требовали. По результатам, те вопросы, при ответе на которые было необходимо создавать мысленные образы, вызывали приток кровотока в затылочную область, в заднюю теменную и височную область, тогда как те вопросы, при которых не нужно было создавать образы такую реакцию не вызывали<sup>18</sup>.

### Язык

Чтобы иметь возможность ответить на вопрос водителя о маршруте, полицейскому обязательно требуется знать язык (это подразумевает такие знания, как правильное расположение при построении предложения, прослеживание связи между этими словами, правильные названия для ориентиров. Произносимая информация может не понравится какому-либо педантичному профессору из области филологии, но тем не менее, она будет обладать некой ценностью и сможет передать необходимые данные. Если вспомнить диалог полицейского и водителя, то практически в каждом предложении присутствуют грамматические правила. Помимо того, что полицейский произносил грамматически правильные предложения с правильным подбором слов, он ещё и координировал сложные моторные реакции, которые были необходимы для произнесения речи. Коммуникация — это не только что-то устное и письменное. К коммуникации так же относятся жесты, язык тела и т.д. Если бы мы могли взглянуть на ситуацию с полицейским и водителем в действительности,

---

<sup>18</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

то наверняка бы увидели, кто они коммуницируют с помощью жестов<sup>19</sup>.

## Психологическая наука

В когнитивной психологии есть один немаловажный раздел — психология развития — который активно изучался в своё время. Проведённые исследования и эксперименты расширили наше понимание в разделе развития и формирования когнитивных структур. На примере водителя и полицейского можно предположить, что у них похожий опыт развития, и это позволяет им понимать друг друга. Это включает в себя одинаковое (или очень схожее) умение совершать логические действия с внутренними представлениями об определённых объектах, склонность к абстрактному мышлению и разумному/логическому рассуждению и так же развитие простого языка, который является средством коммуникации<sup>20</sup>.

## Конструирование знаний/понятий

В ситуации с полицейским и водителем, можно заметить тот факт, что каждый из них склонен к мышлению и формированию понятий. Когда водитель задал вопрос полицейскому: «Как проехать к продуктовому магазину?», тот дал ему ответ спустя несколько промежуточных шагов; полицейский в то же время задал встречный вопрос водителю: «Знаете ли вы, где находится завод?». Оказалось, что водитель не был в курсе местонахождения завода, и тогда полицейский построил новую цепочку диалога, с учётом этих особенностей. К тому же, то, что полицейский употреблял в своей речи определённые слова — мост, забор, церковь — показывает, что

---

<sup>19</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

<sup>20</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

у него уже были сформированы понятия, которые близки с теми, которыми владел водитель. Водитель всё-таки сбил с толку полицейского, сказав, что бюро развлекательных услуг переехало, и теперь находится рядом со школой. Бюро ритуальных услуг и школа — немного несовместимые категории, полицейский это знал, и задал уточняющий вопрос, чтобы быть в курсе, где же такое находится<sup>21</sup>.

### Человеческий интеллект и искусственный разум

Водитель и полицейский примерно понимают какой интеллект у собеседника. В это понимание входит умение действовать согласно инструкциям, понимание обычного языка, поведение, соответствующее общепринятым культурным нормам и т.д. Это все относится к человеческому разуму и интеллекту<sup>22</sup>.

Если говорить об искусственном разуме, то можно взять такой пример: водителю надо найти «умную программу» для его личного компьютера. Отличительная черта программы в том, что она имела бы возможность моделировать познавательные процессы индивида при решении задач. Для написания такой программы, которая может имитировать мышление, следует осознавать основные свойства мышления индивида. Это относится к основной миссии когнитивной психологии<sup>23</sup>.

Исходя из этих фактов, можно сказать, что хоть и когнитивная психология изначально основана на философском дискурсе, ей все же удалось перейти в мировую гуманитарно-технологическую практику. Данный раздел психологии рассматривает эмоциональную и воспринимающую часть

<sup>21</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

<sup>22</sup> Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.

<sup>23</sup>



индивида (восприятие, интеллект, язык, мышление и т.д.). Изначально, когнитивная психология служила попыткой преодоления кризиса бихевиоризма, гештальтпсихологии и похожих направлений. Было проведено множество исследований, доказывающих, что когнитивные теории являются долговечными и практичными, они способны выдержать испытание временем и могут быть усовершенствованы.

## 1.2 Теория когнитивного диссонанса

Начать стоит с этимологии такого психического феномена, как когнитивный диссонанс. Сам этот термин имеет латинское происхождение. «Cognito» означает «познание» и «изучение», интерпретировать это можно как «то, что появилось в процессе изучения» или «познавательный»; а «Dissonantia» переводится как «несозвучный» и «нестройный», этот термин можно рассматривать в значении «отличие» или «нестройность». И исходя из этих переводов, сам термин когнитивный диссонанс дословно переводится как «возникшее в ходе познания отличий».

Когнитивный диссонанс считается психологическим явлением, при котором у индивида формируется противоречие между идентичностью, и той стороной, которую получает человек. Существует некая взаимосвязь между знаниями индивида и его действиями. К примеру, человек может быть курильщиком, зная, что это причиняет существенный вред здоровью, но все равно продолжает курить. Или человек может совершить какое-либо преступление, прекрасно осознавая, что это повлечет за собой наказание. Несмотря на это, весьма редко бывают случаи, когда индивиды сами признаются во внутренней несогласованности и противоречии знаний. Чаще они стремятся это рационализировать. Тот же курильщик может рационализировать свое поведение различными способами. Вероятно, он будет считать, что такое удовольствие, как курение, слишком велико, чтобы отказаться от него. Или, он может решить, что, то влияние, которое оказывает курение на его здоровье не столь значимо и велико, т.к. на тот момент у него не будет никаких признаков недомогания. А также есть

вероятность, что он может набрать вес, если бросит курить. И из этих умозаключений, свою пагубную привычку он вполне взаимосогласует со своими внутренними убеждениями. Но попытки как-то рационализировать свое поведение не всегда оказываются успешными. Как раз при таком случае и формируется диссонанс, который приводит к психологическому дискомфорту.<sup>24</sup>

Теория когнитивного диссонанса была введена Леоном Фестингером, в 1957 году, когда когнитивная психология начинала активно развиваться. Эта теория разъясняет те конфликтные ситуации, которые часто возникают в когнитивной структуре одного индивида. При формировании характера человека, при его воспитании и обучении развивается когнитивная система. Для такой системы характерно поставить цель или принять решение о том, как следует действовать в различных ситуациях, чтобы миновать диссонанс. Основу такой когнитивной системы составляет взаимосвязь между сознанием, мышлением и памятью. И носителем этой системы считается мозг индивида.

Фестингер полагал, что источник появления диссонанса заключен в человеческой сущности, т.к. основы знаний, которые отражают мировоззренческие установки, образуют индивидуальное положение действительности. Однако не всегда эти когнитивные основы совпадают с реальностью, и поэтому реальность будет оказывать на индивида влияние, чтобы эти когнитивные элементы соответствовали ей. А индивид в это время будет стараться как-то рационализировать возникающие противоречия, т.к. по природе своей он стремится к внутренней согласованности.

---

<sup>24</sup> Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. — С. 5—6.

При неудачно попытке рационализации возникает психологический дискомфорт, который побуждает человека минимизировать степень диссонанса<sup>25</sup>.

В психологии выделяют четыре вида когнитивного диссонанса:

1. Диссонанс из-за принятия решения. Этот вид диссонанса появляется после принятие какого-либо решения и осознания потерянной выгоды. В этом случае, фактором, который вызвал состояние психологического дискомфорта будет являться отклоненная в процессе принятия решения альтернатива.
2. Диссонанс из-за вынужденного совершения поступков. Возникает в случае вынужденных действий, которые не являются желанными. Фактором, вызывающим такое состояние, является несоответствие между человеческим «надо» и «хочу».
3. Диссонанс из-за несогласия с убеждениями социальной группы. В этой ситуации когнитивный диссонанс возникает из-за несоответствия между взглядами индивида и какой-либо социальной группы, в которой он находится. Основным фактором, который побуждает диссонанс, является наличие разногласий по поводу какого-либо объекта между ним и его окружением.
4. Диссонанс из-за неожиданных последствий действия. При совершении действий, мы рассчитываем на предполагаемый результат. То, что мы этого результата достигнем — является ожидаемым. В случаях, когда результат не соответствует нашим ожиданиям,

---

<sup>25</sup> Савицкая Т.В. Становление теории когнитивного диссонанса // Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2015. №16.

отклоняется от них или вовсе противоречит возникает диссонанс. Главным фактором возникновения диссонанса в такой ситуации является неожиданность последствий.

Леон Фестингер обозначил ключевые гипотезы своей теории. Суть первой гипотезы в том, что появление диссонанса, который порождает у индивида психологический дискомфорт, будет побуждать его к тому, чтобы снизить степень диссонанса, и при возможности добиться консонанса. Во второй его гипотезе говорится, что при возникновении диссонанса, кроме стремления уменьшить его, человек так же будет стараться уклоняться от обстоятельств и информации, которые могли бы быть причиной его возрастания. В соответствии с последней гипотезой, диссонанс мотивирует индивида его уменьшить, это провоцирует сначала смену отношения, а затем и перемену поведения. И чем больше у человека степень диссонанса, тем активнее он старается его уменьшить.

Когнитивный диссонанс может возникнуть между двумя или более элементами. Фестингер обозначил два типа отношений среди элементов:

1. нерелевантные отношения — полное отсутствие каких-либо точек соприкосновения между когнитивными элементами;
2. релевантные отношения — диссонантные отношения возникают в случае отрицания одного элемента из другого, консонантные отношения — при условии, что один элемент обосновывает значение другого.

Фестингер обозначил четыре причины, по которым могут появляться диссонантные отношения:

1. педагогическая несовместимость — когнитивный элемент не принимается по обычным законам логической закономерности;
2. культурные обычаи — элементы, которые находятся в консонансе в одной культуре, могут отвергаться и быть диссонантными в другой;
3. одно конкретное мнение входит в состав другого, более общего мнения;
4. предыдущий опыт.

Леон Фестингер полагал, что существует масса вариантов снизить когнитивный диссонанс. Он делал упор на таких ситуациях, когда когнитивный диссонанс появляется между когнитивным элементом окружающей среды и поведенческим когнитивным элементом. На основе этих ситуаций он сделал следующие выводы по исправлению диссонантных отношений:

1. Изменение поведенческих когнитивных элементов — при изменении чувств/действий, которые представляют когнитивный элемент, меняется сам этот элемент. Но при этом Фестингер отмечал, то снижение степени диссонанса в этом случае не будет происходить по следующим причинам:
  - a) если вдруг эти перемены будут являться для индивида болезненными или будут нести с собой какого-то рода потерю;
  - b) если то поведение, которое следует поменять, будет доставлять индивиду отрицательные моменты;
  - c) при наличии объективной невозможности изменения поведения.
2. Изменение когнитивных элементов окружающей среды — механизм этого процесса Фестингер видел во взаимозависимости силы диссонанса и силы элементов,

находящихся в диссонантном отношении. Наивысший уровень диссонанса измеряется показателем сопротивления самого менее стойкого элемента. В том случае, если диссонанс достигает наивысшей точки, слабый элемент начинает меняться. И если какой-то элемент не меняется, это не по причине невозможности измениться, а потому что диссонанс недостаточен для этого. Так же, существует вероятность смены когнитивных элементов окружающей среды, которой будет способствовать смена поведения при диссонантных отношениях.

3. Добавление новых когнитивных элементов — при появлении новых элементов в структуру знаний человека, задача которых «примирить» диссонантные элементы. В таком случае индивид будет стараться находить такую информацию, которая добавляла бы еще больше таких элементов, и так же начал бы избегать информацию, которая могла бы провоцировать рост когнитивного диссонанса.

Изучением когнитивного диссонанса занимались многие учёные и исследователи в различных его направлениях и областях. На основе этого представлен ряд направлений исследований когнитивного диссонанса:

1. Исследование выбора альтернатив и свободы выбора. Авторы: Бекман и Куль (1984), Линдер, Купер (1983), Брем и Коэн (1962), Занна и Готалс, Дэвис и Джонс (1965), Фестингер и Джекер<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Хайнц Хекхаузен. - 2-е изд. - СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. - 860 с.

а) Возможность выбора. В условиях, когда предоставляется свобода выбора (или выбор альтернатив), когнитивный диссонанс появляется от самого факта надобности выбора. Его можно уменьшить, обесценив непринятую альтернативу и повышением важности выбранной альтернативы. В случае идентичных альтернатив, выбор между ними становится проблемным, что провоцирует диссонанс, снизить который можно отказавшись от обстоятельств выбора. Диссонанс возрастает при внешнем импульсе, потому что этот импульс сменяет собой волеизъявление человека.

б) Несвободный выбор. Если присутствует сильный внешний стимул, то диссонанс уменьшается за счет переноса ответственности за поступок на внешний фактор, отяжеленный некой значимостью. Ожидаемый негативный результат повышает диссонанс, как бы утяжеляя ответственность, на которую мы согласились. Если негативный результат является неожиданным, то диссонанс не возникает, так как, в силу случайности результата, наша ответственность за поступок на него не распространяется.

## 2. Исследования атрибуции — Купер и Фазио<sup>27</sup>, Дэвис и Джонс, Занна и Купер.

Когнитивный диссонанс может уменьшаться, если сам факт появления диссонанса из-за противоречивого поведения и установок переложить на внешние стимулы. Если это сделать не удастся, и «перекладывание вины» на внешние импульсы оказалось провальным, то обесценивается или поведение, повлекшее диссонанс, или

---

<sup>27</sup> Cooper J. Cognitive Dissonance. Fifty Years of a Classic Theory // Joel Cooper. Los Angeles-London-New Delhi-Singapore: SAGE Publications, 2007. -197 с.



это же поведение и возникший следом диссонанс рассматриваются как несвязные элементы.

3. Исследования отношения — Родволт и Комер, Купер, Занна и Тэйвз, Стоун и Купер<sup>28</sup>.

При нехарактерном противоречивом поведении, возрастание диссонанса ведет к росту изменения отношения к этому поведению. Другими словами, индивид просто вынужден как-то оправдать свое поведение, которое вызвало диссонанс, чтобы снизить степень напряженности. И чем больше когнитивный диссонанс, тем больше меняется отношение. Если в такой ситуации появляются положительные эмоции, то они ликвидируют потребность в изменении отношений, потому что они на физиологическом уровне снижают возбуждение, которое было спровоцировано негативными эмоциями, присущими для диссонантного возбуждения.

4. Исследования влияния усилий — Аронсон и Карлсмит, Коэн, Лоуренс и Фестингер.

Когда ожидаются наказания или сильная угроза, или отсутствие ожидаемого результата при особенной затрате усилий, диссонанс от поступка уменьшается за счет увеличения значимости самого поступка. И чем больше усилий будет затрачено, тем ценнее будет признаваться поступок. При небольшой угрозе диссонанс уменьшается за счет снижения притягательности воспрещенного предмета.<sup>29</sup>

5. Исследования изменения знания - Лоуин, Зайонц.

---

<sup>28</sup> Cooper J. Cognitive Dissonance. Fifty Years of a Classic Theory // Joel Cooper. Los Angeles-London-New Delhi-Singapore: SAGE Publications, 2007. -197 с.

<sup>29</sup> Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Эллиот Аронсон, Тим Уилсон, Робин Эйкерт. -5 изд. - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. - 560 с.

Когда у индивида снижается когнитивный диссонанс, противоречивую информацию следует или игнорировать, или обесценить, или добавить новое знание, которое будет усиливать или менять значение когнитивных элементов, или изменить само мнение. Предпочтительно изменять трудно опровергаемую консонантную информацию и легко опровергаемую диссонантную информацию.<sup>30</sup>

6. Исследования самооправдания — Аронсон<sup>31</sup>, Виклунд и Голлуитуер, Стил и Лью<sup>32</sup>, Тессер и др., Хиггинс и др., Хармон-Джонс, Рабин и Шраг<sup>33</sup>.

Когда индивид сам не оправдывает свои желания, это приводит к когнитивному диссонансу, а по отношению к другому человеку такого эффекта не появляется. В этой ситуации диссонанс снижается за счёт усовершенствования самооценки в более выгодной деятельности. В случае угрозы «я-концепции» или нашей идентичности из-за диссонанса, в поддержку приходит социальное признание. Если вдруг наша самооценка отрицательно меняется по причине действий другого человека, то снизить значимость для нас или же для этого человека, или самого действия, которое побуждало диссонанс, либо начать совершенствовать себя в этом деле<sup>34</sup>.

---

<sup>30</sup> Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Хайнц Хекхаузен. - 2-е изд. - СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. - 860 с.

<sup>31</sup> Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Эллиот Аронсон, Тим Уилсон, Робин Эйкерт. - 5 изд. - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. - 560 с.

<sup>32</sup> Cooper J. Cognitive Dissonance. Fifty Years of a Classic Theory // Joel Cooper. Los Angeles-London-New Delhi-Singapore: SAGE Publications, 2007. - 197 с.

<sup>33</sup> Drees B. Asset Mispricing Due to Cognitive Dissonance / Burkhard Drees and Bernhard Eckwert // IMF Working Paper. - 2005. - January. - 30 p.

<sup>34</sup> Аронсон Э. Теория диссонанса: прогресс и проблемы // Современная зарубежная социальная психология / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровой. - М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. - С. 83-93.

Так же следует уделить внимание «Я-концепции». Основателем понятия «Я-концепция» считают У. Джемса, который изучал структуру личности. Эта концепция относится к гуманистическому подходу человека в целом, к его индивидуальности и личности<sup>35</sup>. Субъективные точки зрения человека обо всем и о себе в том числе, являются для индивида единственной психической реальностью, и особенно мощно влияют на разные сферы его развития, и потому более интересны для изучения. Я-концепция влияет на организацию жизни индивида, на восприятие и обработку социальной информации, на память, возможности и профессионализм.

К. Роджерс полагал, что «Я-концепция» является представлением индивида о самом себе, и она отражает то, какими мы видим себя в связи с различными ролями, которые играем в жизни. В «Я-концепцию» входит «Я-идеальное» — это то, какими бы хотели бы быть (показывает те качества, которые человек хотел бы иметь), и «Я-реальное» — это представления индивида о самом себе, которые основываются на прожитом опыте и на ожиданиях будущего<sup>36</sup>.

Я-концепция формируется при взаимодействии с разными социальными общностями<sup>37</sup>. Роберт Бернс полагал, что самым существенным считает контакт индивида со «значимыми другими», которые определяют представления индивида о самом себе<sup>38</sup>. А со «значимыми другими» индивид контактирует в малых социальных группах — семья, школьный

---

<sup>35</sup> Хусаинова Н. Ю. Реальность «я» и концепция «я» при исследовании Я-концепции человека // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. 2007. №1.

<sup>36</sup> Роджерс К. Становление личности. Взгляд на психотерапию. М.: «Эксмо-Пресс», 2001.

<sup>37</sup> Салтыкова Ольга Александровна Социально-психологический аспект Я-концепции // Педагогика и психология образования. 2016. №3.

<sup>38</sup> Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1986. -800 с.

класс, коллеги на работе, круг друзей, родственники и т.п., и в больших социальных группах. И это взаимодействие начинается с самого рождения. Кроме «значимых других» существует так же группа «обобщенные другие», которые так же оказывают особое влияние на индивида. Эта группа предоставляет индивиду осознание цельности собственной личности.

В структуре «Я-концепции» зачастую видится общая распределение личностного и социального, но иногда возникают разногласия. Частные звенья могут различаться из-за культурных особенностей. Но в некоторых концепциях предполагаются некие общие компоненты. К примеру, В. С. Мухина считала, что структура «Я-концепции» характеризуется такими феноменами, как<sup>39</sup>:

1. имя
2. притязание на признание
3. пол
4. виденье себя во времени.

По теории Х. Маркуса и К. Сентиса<sup>40</sup>, общими являются такие феномены, как:

1. имя
2. пол
3. физический облик и иные сходные характеристики
4. и представления об отношениях со значимыми другими

Это универсальная схема, которая вероятнее всего развита в разной степени у каждого. Но вне этой схемы, складывается довольно широкий спектр феноменов, которые не являются

<sup>39</sup> Мухина В. С. Феноменология развития и бытия личности. М.: МПСИ; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1999. С. 143; 154.

<sup>40</sup> Markus H., Sentic K. The Self in Social Information Processing // Psychological Perspectives on the Self / Ed. by J. Suls. Hillsdale, New Jersey; London: Lawrence Erlbaum associates, 1982. P. 48-49.

обязательными. К ним относятся представления о своей независимости, финансовом положении. Это все может быть существенным для одних и совершенно неважным для других. Так же структура может включать в себя некоторые периферийные представления индивида о себе, например, «у меня голова болит от спиртного».

Подводя итоги главы, следует сделать следующие выводы о когнитивном диссонансе:

1. Когнитивным диссонансом называют разногласие двух или более когнитивных элементов. Такие элементы являются взаимоисключающие друг друга.
2. В самой основе когнитивного диссонанса находится потребность к согласованности, логичности, непротиворечивости и последовательности его когнитивных элементов.
3. Поскольку когнитивный диссонанс может возникнуть между когнитивными элементами, для его снижения или устранения следует преобразить один из тех элементов, который входит в диссонантные отношения.
4. Та противоречивость, которая появляется между когнитивными элементами приводит к психологическому дискомфорту у индивида, выражающийся появлением возбуждения на физиологическом уровне. Этот дискомфорт побуждает индивида на поиск тех решений, которые или снизят диссонанс, или вовсе полностью устранят его.
5. Согласно теории Аронсона, многие люди склонны оправдывать свои действия, убеждения и чувства, чтобы снизить уровень психологического дискомфорта. Если человек совершает какое-либо действие, то он скорее

всего будет пытаться убедить себя и других в его логичности и разумности<sup>41</sup>. Самооправдание в таком случае является вполне нормальной реакцией на неизбежные события, и на недолгое время может принести желанное успокоение. Как раз на такой модели самооправдания личности основывается концептуализация когнитивного диссонанса и методика его измерения, т.к. на данный момент — это наиболее привлекательная для социологических исследований интерпретация.

## **ГЛАВА 2. РОЛЬ И МЕСТО КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА В СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ**

### **2.1 Способы измерения когнитивного диссонанса**

Рассматривая уже разработанные подходы с точки зрения их внедрения в массовых социологических опросах, мы должны использовать, как минимум, три следующих критерия применимости. Во-первых, разумеется, методика измерения должна быть валидной, то есть измерять именно латентную переменную, которая может быть истолкована как когнитивный диссонанс, а не какую-либо иную. Во-вторых, в силу сравнительно короткого, однократного и простого по своей форме контакта с респондентами, наиболее характерного для массовых опросов, методика измерения когнитивного

---

<sup>41</sup> Э. Аронсон *Общественное животное: введение в социальную психологию* / [пер.: Миронов Н., Рысев С.]. - 9-е междунар. изд. - Санкт-Петербург: Прайм-Еврознак, 2006. - 416 с.

диссонанса также должна быть простой и экономной в реализации. В-третьих, эта методика должна обладать достаточно широкой применимостью относительно темы исследования. Если она позволяет измерять, например, только когнитивный диссонанс, испытываемый после покупки предметов роскоши, то такая методика, очевидно, представляет небольшой интерес в контексте массовых опросов в целом — пропорциональный доле опросов о покупке предметов роскоши.

Итак, рассмотрим существующие подходы к измерению когнитивного диссонанса сквозь призму этих трех требований. Так как исторически теория когнитивного диссонанса возникла в качестве модели объяснения уже обнаруженных явлений, первоначальные способы его измерения сводились к определению эффектов манипуляции экспериментальными факторами. То есть, предполагалось, что определенное воздействие на испытуемых создает у них когнитивный диссонанс разной силы, в результате чего должны наблюдаться и различные по силе поведенческие последствия. Например, при предъявлении критической информации о компании «Форд» в ситуации, когда группы испытуемых, соответственно, ожидали и не ожидали этого, наблюдалось разное изменение установок в отношении предмета критики<sup>42</sup>. Если предполагать, что «неподготовленные» люди испытывают больший когнитивный диссонанс, то разница в изменениях установок между группами должна отражать величину диссонанса. Разумеется, факторы могут быть не только манипулируемыми исследователем, но и возникшими в

---

<sup>42</sup> Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. С. 202-206.

«естественной среде». Так, было показано, что курильщики испытывают меньшее доверие к информации о связи между потреблением табака и онкологическими заболеваниями<sup>43</sup>. Если предполагать, что эта разница обусловлена когнитивным диссонансом, то ее величина показывает, насколько курильщикам требуется его уменьшить, согласовывая новую информацию со знанием о своем прошлом поведении.

Различия в поведенческих последствиях могло быть и результатом теоретически приписываемого естественным событиям когнитивного диссонанса. Так, при приобретении нового автомобиля в сознании потребителя должен возникать существенный когнитивный диссонанс из-за того, что все недостатки купленной модели и достоинства моделей, рассмотренных, но отвергнутых, плохо согласуются с фактом покупки. В результате этого потребители, купившие автомобиль определенной марки, должны оказываться склонны уделять больше внимания ее рекламе и избегать рекламы конкурентов, что и подтверждается эмпирическими данными<sup>44</sup>. В таком случае степень предпочтения одной рекламы другой является индикатором, отражающим величину когнитивного диссонанса.

Итак, исторически первый способ измерения когнитивного диссонанса состоял в отслеживании эффектов, объясняемых этой предполагаемой латентной переменной. Эффекты при этом представляли собой либо различия между группами (естественно сложившимися или подвергаемыми экспериментальному воздействию), либо различия в поведении, возникающие под влиянием изменений во времени.

---

<sup>43</sup> Kassarian H. H., Cohen J. B. Cognitive dissonance and consumer behavior // California management review. 1965. №1. P. 55-64.

<sup>44</sup> Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. С. 74-78.



Опора на экспериментальную проверку гипотезы когнитивного диссонанса делает этот способ измерения сравнительно высоко валидным, так как каждое подтверждение теоретического предсказания относительно латентной переменной, по определению, является и подтверждением корректности ее измерения. При этом некоторые дизайны экспериментов являются и достаточно простыми для реализации в массовом опросе, например, выделение рандомизированных групп легко осуществляется распределением экспериментальных и контрольных форм анкет по номерам. Однако тесная связь данного способа измерения с конкретными моделями объяснения конкретных явлений резко снижает его универсальность. Например, если мы с его помощью захотим определить уровень когнитивного диссонанса, испытываемого населением в отношении религии, нам потребуется предположить полный набор четко специфицированных причин возникновения этого диссонанса, и манипулируя ими, либо отслеживая их вариацию, определять силу поведенческих эффектов. Узкая привязка показателя к локальным объяснениям, очевидно, сильно затрудняет рассмотрение когнитивного диссонанса как массового явления, которое может иметь множество разнородных и заранее неизвестных психологических оснований. Если проводить аналогию с естественными науками, то такой способ измерения похож на определение веса предмета с помощью установления его точного химического состава – метод, в принципе, возможный, но слишком трудоемкий для его постоянного применения.

Сравнительно высокая (при прочих равных условиях) валидность поведенческих индикаторов в значительной степени связана и с тем, что они в гораздо меньшей степени,

чем самоотчеты полагаются на семантику слов, понимание которых может существенно различаться у исследователя и респондента. Но с этой точки зрения еще более объективными способами измерения оказываются методы фиксации физиологических состояний. Так, некоторые исследователи на основе предположения о порождении дополнительного недифференцированного нервного возбуждения когнитивным диссонансом, определяли уровень последнего с помощью регистрации электрической активности кожи (кожно-гальванической реакции)<sup>45</sup>. Еще более продвинутые методы исследования, такие как функциональная магнитно-резонансная томография, позволили связать когнитивный диссонанс с активностью областей мозга, ответственных за разрешение познавательных конфликтов и эмоциональное возбуждение<sup>46</sup>. Подобные техники измерения обладают несомненной привлекательностью для развития теории когнитивного диссонанса, так как обеспечивают исследователей дополнительными фактами и данными. Однако они очевидно неприменимы в условиях массовых опросов, так как (по всяком случае пока) не отвечают важному требованию простоты реализации.

К третьей группе показателей, использовавшихся для измерения когнитивного диссонанса, могут быть отнесены самоотчеты респондентов. Этот подход, по определению, наиболее соответствующий требованиям массовых опросов, применялся в двух направлениях. Во-первых, предпринимались

<sup>45</sup> Elkin R. A., Leippe M. R. Physiological arousal, dissonance, and attitude change: Evidence for a dissonance-arousal link and a «Don't remind me» effect // *Journal of personality and social psychology*. 1986. №1. P. 55-65; Kneer J., Glock S., Rieger D. Fast and not furious? Reduction of cognitive dissonance in smokers // *Social psychology*. 2012. №2. P. 81-91.

<sup>46</sup> Kitayama S., Chua H. F., Tompson S., Han S. Neural mechanisms of dissonance: An fMRI investigation of choice justification // *Neuroimage*. 2013. Vol. 69. P. 206-212.

довольно многочисленные попытки прямого измерения психоэмоциональных состояний, которыми, предположительно, должен сопровождаться когнитивный диссонанс, таких как неуверенность в сделанном выборе, сожаление, тревога и беспокойство<sup>47</sup>. Во-вторых, в области психологии и маркетинга относительно независимо друг от друга были разработаны многомерные шкалы когнитивного диссонанса. Первая из них включает 200 дихотомических вопросов, касающихся различных аспектов жизни респондента, таких как дом и семья, жизненные цели, социальное окружение и т.п.<sup>48</sup> Этот обширный психологический тест рассматривает когнитивный диссонанс в качестве общего психологического состояния, аналогичного стрессу или счастью. Вторая многомерная шкала была направлена на решение гораздо более узкой задачи: измерение когнитивного диссонанса, возникающего после покупки. При ее разработке сначала на основе фокус-групповых исследований и опроса экспертов было выделено 81 высказывание о состоянии респондентов<sup>49</sup>, а затем на основе эмпирических данных их количество было сокращено до 22<sup>50</sup>.

---

<sup>47</sup> Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. С. 81-89; Bell G. D. The automobile buyer after the purchase // *Journal of marketing*. 1967. №3. P. 12-16; Montgomery C., Barnes J. H. POSTDIS: A short rating scale for measuring postpurchase dissonance // *Journal of consumer satisfaction, dissatisfaction and complaining behavior*. 1993. №1. P. 204-216; Menasco M. B., Hawkins D. I. A field test of the relationship between cognitive dissonance and state anxiety // *Journal of marketing research*. 1978. №4. P. 650-655; Elliot A. J., Devine P. G. On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort // *Journal of personality and social psychology*. 1994. №3. P. 382-394.

<sup>48</sup> Chow P. The psychometric properties of the cognitive dissonance test // *Education*. 2001. №1. P. 45-49.

<sup>49</sup> Хаускнехт Д., Свини Д. С., Сутар Д. Н., Джонсон Л. У. Как измерить когнитивный диссонанс, или что происходит после принятия решения о покупке // *Реклама: теория и практика*. 2006. №2. С. 118-129.

<sup>50</sup> Sweeney J. C., Hausknecht D., Soutar G. N. Cognitive dissonance after purchase: A multidimensional scale // *Psychology & marketing*. 2000. №5. P. 369-385.

Недостатки существующих методик измерения когнитивного диссонанса на основе самоотчетов очевидны. В случае прямого измерения психоэмоциональных состояний, предположительно связанных с когнитивным диссонансом, мы оказываемся перед проблемой «семантического смещения»<sup>51</sup>, то есть в ситуации, когда измеряемая эмпирически переменная по своему смыслу существенно отличается от переменной латентной, следовательно, может быть только косвенным индикатором. В случае же многомерных шкал срабатывают сразу два ограничения. Во-первых, ни 22, ни тем более 200 вопросов не могут претендовать на то, чтобы образовывать легко реализуемый инструмент измерения. Во-вторых, обе существующие многомерные шкалы имеют более узкую применимость, чем было бы желательно при использовании в массовых опросах.

Подводя итоги анализа возможностей измерения когнитивного диссонанса в массовых опросах, можно с большой долей уверенности заключить, что в настоящее время они весьма ограничены. Существующие техники либо слишком затратны и сложны в реализации для их использования в массовых опросах, либо узкоспециализированы, либо измеряют более общие и размытые переменные, такие как «неудовлетворенность» и «психологический дискомфорт», которые не обладают достаточным теоретическим обоснованием и потому не могут считаться в полной мере валидными индикаторами когнитивного диссонанса. В общем и целом, ни одна из включенных в обзор методик не удовлетворяет сформулированным критериям использования в

---

<sup>51</sup> Батыгин Г. С. Обоснование научного вывода в прикладной социологии. М.: Наука, 1986. С. 70-92.

массовых опросах. О ранней стадии развития методики исследования когнитивного диссонанса свидетельствует и тот факт, что инструменты его диагностики отсутствуют в указателях известных обобщающих сборников, например, Mental Measurements Yearbook<sup>52</sup>, ETS Testlink<sup>53</sup>, Marketing Scales Handbook<sup>54</sup>, International Personality Item Pool<sup>55</sup> и Measurement Instrument Database for the Social Sciences<sup>56</sup>.

---

<sup>52</sup> URL: <https://buros.org/tests-reviewed-mental-measurements-yearbook-series> доступ 07.05.2021.

<sup>53</sup> URL: [https://www.ets.org/test\\_link/find\\_tests/](https://www.ets.org/test_link/find_tests/) доступ 07.05.2021.

<sup>54</sup> URL: <https://www.marketingscales.com/search/content> доступ 07.05.2021.

<sup>55</sup> URL: <https://ipip.ori.org/newIndexofScaleLabels.htm> доступ 07.05.2021.

<sup>56</sup> URL: <https://www.midss.org/> доступ 07.05.2021.

## **2.2 Применение модели когнитивного диссонанса в социологии и социальных исследованиях**

Как говорилось ранее, когнитивный диссонанс применяется во многих сферах, в том числе и в сфере социологии. Когнитивный диссонанс используется в объяснении социальной напряженности. Таким образом, когнитивный диссонанс индивида представляет собой состояние потенциального участника социальных конфликтов. Общество является социальной системой, находящейся в стабильном положении, если социальные ожидания людей соотносятся с реальностью. В случае, если ожидания не соотносятся, формируются условия для социальной напряженности, которая характеризуется настроением индивида, его суждениями и поведением (присутствует агрессия, беспокойство и неуверенность). Стать причиной социальной напряженности может абсолютно любой фактор. Чаще всего, социальной напряженности подвержены те люди, которые не способны адаптироваться к социальным изменениям (к примеру, из-за возрастания цен или снижения доходов, из-за страха потери места работы и т.д.), т.е. те люди, которые в связи с этим испытывают психологический дискомфорт, называемый когнитивный диссонансом. Это значит, что когнитивный диссонанс человека представляет собой состояние вероятного участника социальных конфликтов.<sup>57</sup>

«Когнитивный диссонанс присутствует в социологии риска. Этот раздел науки направлен на изучение различных сторон процесса принятия решений. Социология риска

---

<sup>57</sup> Маренко В. А., Лучко О. Н. Моделирование когнитивного диссонанса личностей как состояния социальной напряженности // Известия БГУ. 2015. №1.

способствует усовершенствованию процесса принятия решений при неопределенности. Социология риска изучает главные общественные процессы и проблемы в разных областях, связанные с неопределенностью и возможностью ущерба, опасностями и угрозами, кризисами и катастрофами. Субъектами риска являются индивиды, малые и большие группы, организации и социальные институты, всё общество в целом. Активность субъекта риска выражена через его деятельность/действия, которые состоят из элементов неоднозначности, проблематичности и опасности, но риск возникает только в осознанном поведении индивида, который откликается на определенную складывающуюся ситуацию».<sup>58</sup>

У риска есть всего пара функций: стимулирующая и защитная. Стимулирующая функция является конструктивной, и она нацелена на разработку защищающих средств и структур. Некоторые учёные отмечают еще две специальные функции риска: компенсирующую и социально-экономическую.

Так же, имеется сортировка функций риска, в которой отмечается:

1. аналитическая функция (при появлении потребности в выборе одного из ряда вероятных вариантов решения)
2. инновационная функция (выражается при стимулировании поиска нестандартных решений)
3. регулятивная функция (эта функция, как и стимулирующая, может быть конструктивной)<sup>59</sup>.

Часть учёных утверждает, что есть такая функция риска, как эмоциональная. Эмоции<sup>60</sup> являются чисто индивидуальной

<sup>58</sup> Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. М.: Мысль, 1989. С.17.

<sup>59</sup> Глущенко В.В. Управление рисками. Страхование. — Железнодорожный, МО.: ООО НПЦ Крылья, 1999. — С.336

<sup>60</sup> Большая советская энциклопедия, издательство «Советская энциклопедия», 1978.

ответной реакцией человека на влияние внешних и внутренних раздражителей. Риск позволяет индивиду прочувствовать главные эмоции, в число которых входит интерес, удовлетворение, надежда, радость, гнев, страх и горе. Риск неразрывно связан с эмоциями и зачастую раскрывается с их помощью.

«Человек не всегда сам может объективно оценить разумность уже сделанного решения. Преимущественно, индивиды склонны переоценивать разумность их решений, отсюда и возникает эффект «эффект чрезмерной уверенности после принятия решения». Объясняется этот эффект тем, что после принятия решения индивид ищет в памяти различные аргументы, которые могли бы подкрепить его уверенность в принятом решении».

Когда возникает ситуация риска или неопределенности, индивид пытается уменьшить шанс неудачного развития событий тем, что ищет в памяти аргументы, доказывающие правильность его решения и уменьшения уровня риска. Этот эффект имеет название «эффект склонности к подтверждению». Как раз из-за такой предрасположенности человек переоценивает разумность принятого решения. Уверенность в решении пропадает, как только снизится склонность к подтверждению. Оценка человека о разумности принятого решения зависит от сложности решаемой задачи. Если сложность увеличивается, то количество верных решений уменьшается, но уровень уверенности в правоте растет. Если сложность снижается, количество верных решений растет, но падает уровень уверенности в правоте. При легкой задаче наблюдается обратный эффект — недостаточная уверенность. Т.е. оценка верности решений на деле оказывается ниже, чем



процент правильных решений. И возникает парадокс — при сложных задачах у человека проявляется уверенность, а при лёгких — неуверенность. Такой феномен называется эффект «трудности-легкости».

Когда человеку предстоит принять какое-либо решение, он уже примерно представляет себе ту проблему, с которой имеет дело, и благодаря этому он способен оценить свою подготовленность в этой сфере. Заранее проведенная оценка своей компетенции убеждает человека в том, что у него успешно получится решить возникший вопрос. В ту же очередь, предварительная оценка играет роль «якоря», который возлагает на себя все следующие оценки уверенности. В случае, если проблема на деле сложнее, чем предполагалось, то уверенности снижается, но не сильно, т.к. ее держит «якорь». По итогу, средняя оценка уверенности в принятом решении будет ниже, чем первоначальная, но все-таки выше, чем действительная правильность решений.

«При решении трудных задач отмечается эффект чрезмерной уверенности. А когда проблема на самом деле оказывается более простой, чем предполагалось, уверенность в процессе ее решения растет, но не достигает истинного значения, т.к. «якорь» тянет вниз. Именно из-за этого при решении очень простых заданий и наблюдается эффект «недостаточной уверенности».

«Эффект диссонанса связан с возникновением и устранением когнитивного диссонанса после принятия решения. Под когнитивным диссонансом подразумевается некие противоречия между любыми знаниями, суждениями и принципами индивида. Произвольные элементы, которые входят между собой в противоречие, называют когнициями.

Люди ощущают такое противоречие как психологический дискомфорт, и стараются быстрее избавиться от него, чтобы восстановить «внутренний баланс». Как раз это стремление к восстановлению внутренней гармонии и толкает человека на принятие решений и выполнение последующих действий. Когда решение уже принято, то может возникнуть такое явление, которое называется «феномен диссонанса после сложного решения». «Сложным» решение характеризуется, потому что не имеет видимого предпочтения перед другими альтернативами: каждая из них по-своему хороша и в чем-то лучше остальных вариантов. Как раз после в такой ситуации, после принятия решения, человек и начинает чувствовать психологический дискомфорт, т.е. противоречие между тем, что принятый вариант могут быть негативные качества и стороны, и тем, что непринятых вариантах могло быть что-то полезное. Говоря иначе, то решение, которое принято — по-своему невыгодно, но оно уже принято, а непринятые решение по-своему хороши, но они уже отвергнуты. Если человек добровольно, без принуждения, совершает какой-либо поступок или принимает какое-либо решение, которое идет вразрез с его устоями и убеждениями, то результатом такого решения будет психологический дискомфорт, называемый когнитивный диссонансом. Диссонанс будет между знанием о сделанном действии и личностными предпочтениями человека».<sup>61</sup>

«В современной социологии, социальная реальность неразрывно связана с соотношением объективного и субъективного. Но все еще ходят споры по поводу их соотношения и механизма взаимодействия в процессе

---

<sup>61</sup> Исмаилов А. А. Социология риска: принятие решений в условиях риска // Вестник МГИМО. 2010. №4.

социальной рефлексии в рамках когнитивного процесса. Новый тип общества с информационным пространством и информационными сетями неотделим от интенсивных рефлексивных процессов. Происходит непрерывное продуцирование информации и знаний, которые включены в гигантское количество взаимодействий и обратных связей. Такие масштабы процессов нередко порождают эпистемологический шок не только в среде населения, но и системе научного познания. Смягчить этот эпистемологический шок, а также сопровождающий его когнитивный диссонанс, можно признав ограниченность и специфику наших рефлексивных возможностей с помощью феноменологического подход»<sup>62</sup>.

---

<sup>62</sup> Сивиринов Б. С. Социальная реальность: эпистемология, когнитивные барьеры, феноменология = Social reality: epistemology, cognitive barriers, phenomenology [Электронный ресурс] / Б. С. Сивиринов // Социология и общество: традиции и инновации в социальном развитии регионов: сб. докл. 6 Всерос. социол. конгр., Тюмень, 14-16 окт. 2020 г. - Москва, 2020. - С. 133-138

## ГЛАВА 3. АПРОБАЦИЯ ШКАЛЫ КОГНИТИВНОГО ДИССОНАНСА

### 3.1 Теоретическое обоснование шкалы

Леон Фестингер в 1956 году, совместно с Джеймсом Мериллом Карлсмитом провел исследование, подтверждающее его гипотезу о когнитивном диссонансе<sup>63</sup>. В их исследовании приняли участие студенты Стэнфордского университета. Участников разделили на три группы, и дали им бессмысленные, скучные и нудные задания — перекладывание катушек с одного стола на другой, используя при этом можно было только одну руку; и поворачивание рычагов по часовой стрелке. По выполнению всех заданий, им предлагалось убедить других людей (которые не были участниками эксперимента) в интересности выполняемых заданий. Первой группе за такой обман была предложена сумма в 1\$, второй группе предложили 20\$, а третья группа не почувствовала в обмане, т.к. была контрольной. Отмечается, что не все участники эксперимента согласились на такой обман за деньги.

«После того, как участники эксперимента закончили с убеждением других в интересности выполняемых заданий, им было задано 4 вопроса:

1. Насколько увлекательными были задания?
2. Что нового узнал испытуемый?
3. Насколько был важен данный эксперимент?

---

<sup>63</sup> Фестингер Л. Введение в теорию диссонанса. // Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. — СПб.: Ювента, 1999. — С. 15—52.

4. Имеет ли индивид желание поучаствовать в подобных экспериментах?»<sup>64</sup>

Ответы оценивались по шкале от -5 до +5, где «-5» расценивалось как «очень скучные», «0» — «нейтральные», «+5» — «очень интересные». Значимые расхождения наблюдались только на первом вопросе. Участники третьей группы (контрольной), оценили задания как «очень скучные и неинтересные», вторая группа оценила заданий как «нейтральные», а первая группа дала заданием положительную оценку и оценила их как «очень интересные».

Фестингер и Карлсмит объясняют такой результат тем, что участники второй группы, которой заплатили 20\$, не испытывали психологического дискомфорта из-за обмана по той причине, что им достаточно заплатили. Участники первой группы, которой заплатили 1\$, испытали дискомфорт, т.к. они совершили обман, но за небольшую сумму, в отличие от второй группы. В следствии этого, чтобы избежать когнитивного диссонанса, они изменили свое мнение по поводу заданий, и стали считать их интересными и увлекательными. Результаты этого исследования подтвердили гипотезу Фестингера. По его словам, когда человек начинает испытывать чувство психологического дискомфорта, которое в психологии имеет название «когнитивный диссонанс», тем более в очень выраженной форме (когда расхождение установок будет максимальным). Предполагалось, что люди убеждены в своей природной честности, поэтому несоответствие будет выражено особенно ярко. По итогу, участники первой группы (1\$) столкнулись с несоответствием деятельности и её описанием,

---

<sup>64</sup> Фестингер Л. Введение в теорию диссонанса. // Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. — СПб.: Ювента, 1999. — С. 15—52.

поэтому были вынуждены убедить себя в интересности заданий, чтобы избежать диссонанса и оправдать ту ложь, к которой им пришлось прибегнуть. Произошло изменение действующих установок и редуцирование состояния диссонанса.

В рамках работы было проведено аналогичное исследование, но с некоторыми дополнениями. Нас интересовало как когнитивный диссонанс проявлялся в рамках массового опроса и сознания.

**Объектом исследования** были люди разной возрастной категории и пола. **Предметом исследования** было изучение проявления когнитивного диссонанса в массовом сознании.

**Задача исследования:** установить степень диссонанса при массовом опросе.

**Гипотеза:** в следствии влияния когнитивного диссонанса в массовом сознании, индивид поменяет свое мнение о ситуации в более благоприятную сторону, а его мнение о таком же восприятие других индивидов будет нейтральным или отрицательным. Гипотеза основана на модели самооправдания личности по Аронсону.

**Выборка:** 30 человек. Для данной выборки не было предусмотрено каких-либо ограничений по возрасту, полу, нации, расы, уровню образования и т.д., потому что это никак не повлияло бы на результат.

Эксперимент представлял собой анкетный опрос (см. Приложение 1), в котором участника предлагалось оценить созвучность пар слов по шкале от «0» до «9», где «0» — «вообще не созвучны», а «9» — «очень созвучны». Анкета состояла из 120 вопросов, которые намеренно были сделаны скучными и однообразными. После

анкеты участникам предлагалась N-ая сумма, в зависимости от номера анкеты, (50р или 500р). Сумма была выбрана путем рандомизации. После участникам было необходимо написать 10 положительных свойств о прохождении анкеты (это было неким эквивалентом убеждению других людей в интересности заданий, как было в эксперименте Фестингера). Далее им следовало определить с помощью шкалы от «0» до «9» участие в прохождении анкет такого же типа, их важность, успех прохождения, простоту и пользу. Особенность заключалась в том, что им так же следовало определить все эти критерии и для других людей.

## 3.2 Экспериментальное исследование валидности шкалы

Согласно результатам проведенного эксперимента, удалось выявить, что, как и предполагалось, гипотеза подтвердилась по большинству критериев.

**Таблица 1. Сравнение средних**

Группы		Важность	Участие	Успех	Простота	Польза
50 рублей - высокий КД	Среднее	1,6667	1,7333	,5333	,6000	1,1333
	N	15	15	15	15	15
	Стандартная отклонения	1,83874	1,75119	1,06010	3,43927	1,64172
500 рублей - низкий КД	Среднее	-,2667	-,3333	-1,0000	,3333	-,6000
	N	15	15	15	15	15
	Стандартная отклонения	2,37447	2,38048	2,42015	2,74296	3,11219
Всего	Среднее	,7000	,7000	-,2333	,4667	,2667
	N	30	30	30	30	30
	Стандартная отклонения	2,30666	2,30666	1,99453	3,05956	2,59885

**Таблица 2. Итоги**

### Итоги по проверке гипотезы

	Нулевая гипотеза	Критерий	знач.	Решение
1	Распределение Успех является одинаковым для категорий Группы.	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,019 <sup>c</sup>	Нулевая гипотеза отклоняется.
2	Распределение Польза является одинаковым для категорий Группы.	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,067 <sup>c</sup>	Нулевая гипотеза принимается.
3	Распределение Участие является одинаковым для категорий Группы.	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,019 <sup>c</sup>	Нулевая гипотеза отклоняется.



4	Распределение Важность является одинаковым для категорий Группы.	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,023 <sup>c</sup>	Нулевая гипотеза отклоняется.
5	Распределение Простота является одинаковым для категорий Группы.	Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок	,539 <sup>c</sup>	Нулевая гипотеза принимается.

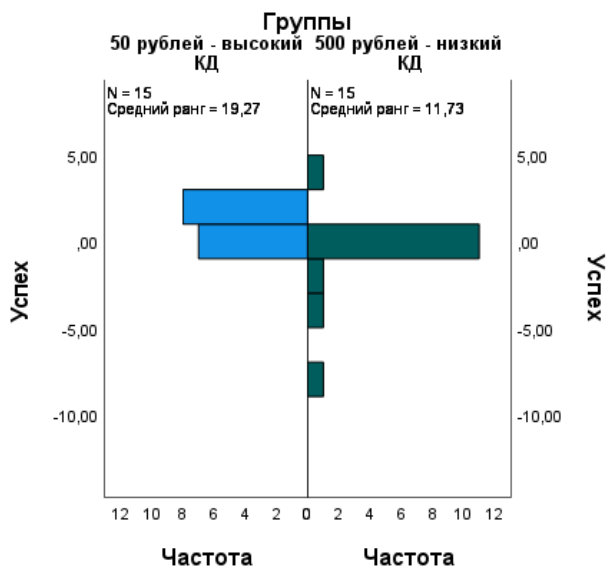
По трем критериям: успешность прохождения (0.019), участие в прохождении подобных анкет (0.019), и важность (0.023), гипотеза подтвердилась. Это говорит о том, что при ответе на эти вопросы участники испытывали когнитивный диссонанс, и в вопросах, которые характеризовали бы их отношение, они выбирали вариант, отличный от их ответов про отношение других людей. Нам удалось измерить уровень когнитивного диссонанса простым инструментом, который с легкостью можно распространить на любой массовый опрос. При ответе на вопросы о пользе анкеты (0.067) и её простоте (0.539), гипотеза не подтвердилась. При ответе на вопросы о пользе анкеты и ее простоте участники давали схожие ответы по своему отношению и по отношению других людей.

### **График 1. Критерий успеха**

### Сводка U-критерия Манна-Уитни для независимых выборок

Всего	30
U Манна-Уитни	56,000
W Уилкоксона	176,000
Статистика критерия	56,000
Стандартная ошибка	23,291
Стандартизованная статистика критерия	-2,426
Асимптотическая значимость (2-сторонний критерий)	,015
Точная значимость (2-сторонний критерий)	,019

#### Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок



Если рассматривать каждый критерий по отдельности, то по критерию успеха, можно сделать выводы, что средний ранг среди участников первой группы (50р) равен 19.27, это выше, чем у участников второй группы (500р) — 11,73. Это говорит о

том, что у участников первой группы когнитивный диссонанс был выше. Они высоко оценивали успешное прохождение анкеты для себя, а по отношению к другим они давали невысокую оценку (успешность прохождения для других мала). Участники второй группы оценивали успешность прохождения анкеты для себя и для других одинаково.

Критерий Манна-Уитни равен 56.000, это невысокое значение, которое показывает, что зона перекрещивающихся значений между двумя рядами мала. Т.к. чем меньше значение критерия, тем вероятнее, что различия между значениями параметра в выборках достоверны.

Асимптотическая значимость равна 0.015, это показывает, что это является статистически значимым результатом, который достоин содержательной интерпретации. Это подтверждает и точная значимость (0.019)

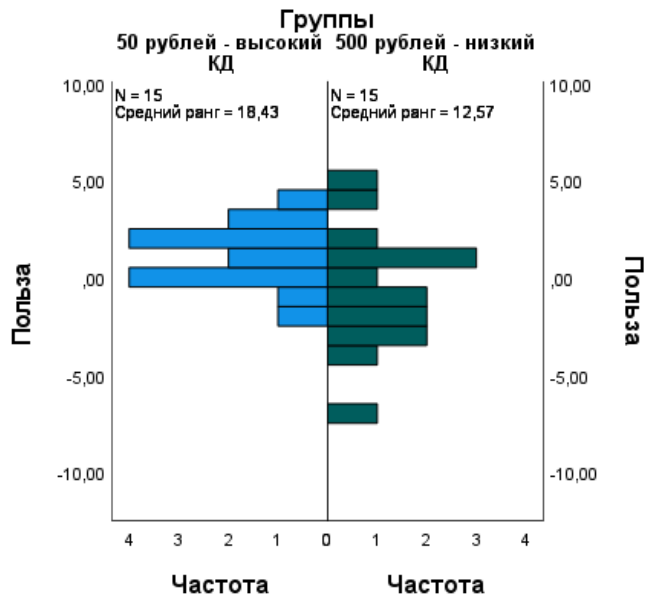
Статистическая гипотеза подтверждена.

## **График 2. Критерий пользы**

**Сводка U-критерия Манна-Уитни для независимых выборок**

Всего	30
U Манна-Уитни	68,500
W Уилкоксона	188,500
Статистика критерия	68,500
Стандартная ошибка	23,918
Стандартизованная статистика критерия	-1,840
Асимптотическая значимость (2-сторонний критерий)	,066
Точная значимость (2-сторонний критерий)	,067

### Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок



По критерию пользы прохождения анкеты можно сделать вывод, что критерий Манна-Уитни выше нормы (68.500), и это говорит о высокой зоне перекрещивающихся значений между двумя рядами.

Так же, асимптотическая значимость критерия (0.066) и точная значимость (0.067) выше нормы ( $p \leq 0,05$ ) и связь является недостоверной. Это подтверждает и точная значимость (0.067).

Средний ранг в первой группе (50р) равен 18.43, во второй группе (500р) — 12.57. Это показывает, что у участников первой группы диссонанс был выше, чем у участников второй группы.

Статистическая гипотеза не подтвердилась, т.к. различия между группами не столь значительны.

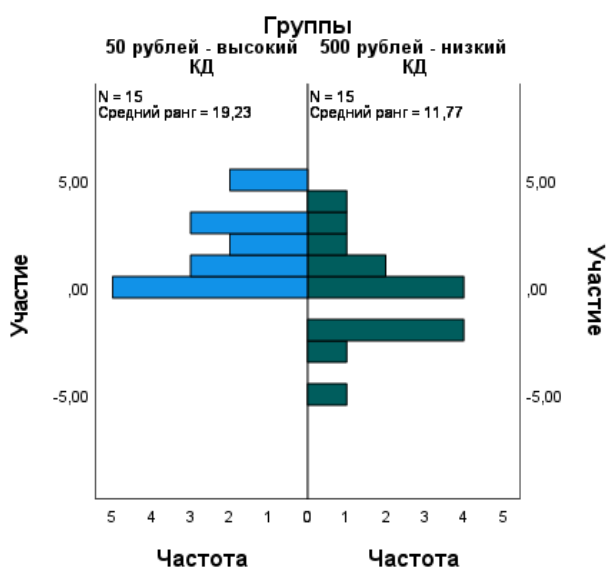
### График 3. Критерий участия

Средний ранг в

#### Сводка U-критерия Манна-Уитни для независимых выборок

Всего	30
U Манна-Уитни	56,500
W Уилкоксона	176,500
Статистика критерия	56,500
Стандартная ошибка	23,662
Стандартизованная статистика критерия	-2,367
Асимптотическая значимость (2-сторонний критерий)	,018
Точная значимость (2-сторонний критерий)	,019

#### Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок



Критерий участия в прохождении анкеты, похожей на подобную. Средний ранг среди участников первой группы (50р) равен 19.23, это выше, чем у участников второй группы (500р) — 11,77. Это говорит о том, что у участников первой группы когнитивный диссонанс был выше. По отношению к себе они давали высокую оценку в заинтересованности пройденной анкеты. Но по отношению к другим оценки были низкие.

Критерий Манна-Уитни равен 56.500, это невысокое значение, которое показывает, что зона перекрещивающихся значений между двумя рядами мала. Т.к. чем меньше значение критерия, тем вероятнее, что различия между значениями параметра в выборках достоверны.

Асимптотическая значимость равна 0.018, это показывает, что это является статистически значимым результатом, который достоин содержательной интерпретации. Это подтверждает и точная значимость (0.019)

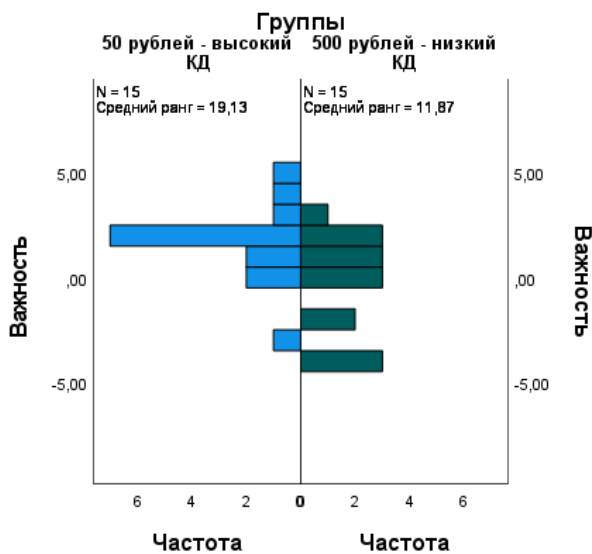
Гипотеза подтверждена.

#### **График 4. Критерий важности**

**Сводка U-критерия Манна-Уитни для независимых выборок**

Всего	30
U Манна-Уитни	58,000
W Уилкоксона	178,000
Статистика критерия	58,000
Стандартная ошибка	23,536
Стандартизованная статистика критерия	-2,316
Асимптотическая значимость (2-сторонний критерий)	,021
Точная значимость (2-сторонний критерий)	,023

Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок



Критерий важности. Средний ранг среди участников первой группы (50р) равен 19.13, это выше, чем у участников второй группы (500р) — 11,87. Это говорит о том, что у участников первой группы когнитивный диссонанс был выше. Участники первой группы оценили важность прохождения анкеты для себя выше, чем для других людей.

Критерий Манна-Уитни равен 58.000, это невысокое значение, которое показывает, что зона перекрещивающихся

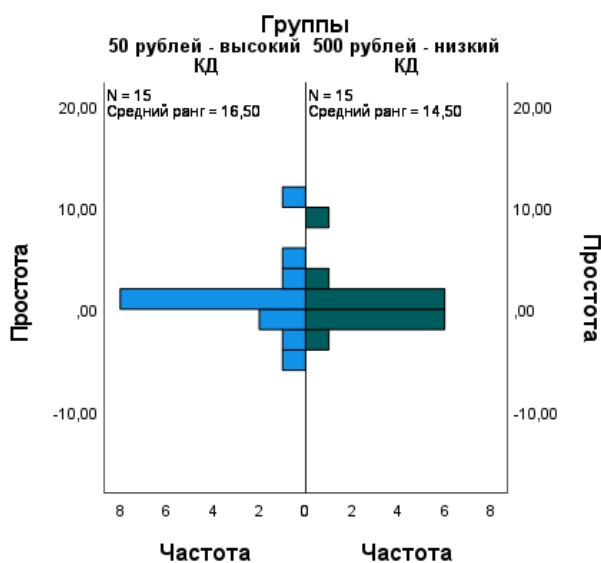
значений между двумя рядами мала. Т.к. чем меньше значение критерия, тем вероятнее, что различия между значениями параметра в выборках достоверны.

Асимптотическая значимость равна 0.021, это показывает, что это является статистически значимым результатом, который достоин содержательной интерпретации. Это подтверждает и точная значимость (0.023)

Гипотеза подтверждена.

### График 5. Критерий простота

Критерий U Манна-Уитни для независимых выборок



Сводка U-критерия Манна-Уитни для независимых выборок

Всего	30
U Манна-Уитни	97,500
W Уилкоксона	217,500
Статистика критерия	97,500
Стандартная ошибка	23,630
Стандартизованная статистика критерия	-,635
Асимптотическая значимость (2-сторонний критерий)	,526
Точная значимость (2-сторонний критерий)	,539

Критерий простоты прохождения анкеты. Можно сделать вывод, что критерий Манна-Уитни намного выше нормы (97.500), и это говорит о высокой зоне перекрещивающихся значений между двумя рядами. Обе группы давали одинаково высокую оценку о простоте прохождения анкеты для себя и для других



людей.

Средний ранг в первой группе (50р) равен 16.50, во второй группе (500р) — 14.50. Это показывает, что у участников первой группы диссонанс был выше, чем у участников второй группы.

Так же, асимптотическая значимость критерия (0.526) и точная значимость (0.539) выше нормы ( $p \leq 0,05$ ) и связь является недостоверной.

Статистическая гипотеза не подтверждена.

## **Заключение**

Согласно результатам исследования, предложенный на основе модели когнитивного диссонанса как самооправдания Аронсона способ с определением разницы между Я и Другими сработал — при высоком уровне когнитивного диссонанса люди склонны менять свои убеждения и взгляды, дабы снизить уровень психологического дискомфорта.

Когнитивный диссонанс является психологическим явлением, при котором индивид чувствует дискомфорт, когда, к примеру, его убеждения идут вразрез с его действиями/деятельностью. Чтобы определить степень когнитивного диссонанса в массовом опросе, участникам предлагалось пройти анкету, состоящую из трех этапов.

Первым заданием была пройти анкету, которая намерено была сделана скучной, неинтересной и очень простой. В

оригинале эксперимента люди перекладывали различные предметы и крутили встроенные в стол катушки, используя одну руку. Анкета являлась неким эквивалентным заданием, т.к. так же не требовала какого-то умственного или физического труда.

Затем, участником требовалось найти 10 положительных качеств в пройденной анкете за N-ую сумму. Несмотря на то, что анкета была объективно скучной, неинтересной и маловажной, все же каждый участник написал необходимое количество положительных качеств. Это было заменой в оригинальном эксперименте убеждению других людей в интересности заданий. В случае этого эксперимента, участники должны были убедить сами себя.

И последним были специальные вопросы, чтобы выявить диссонанс. Как и в оригинале эксперимента, у участников той группы, где сумма была меньше, когнитивный диссонанс был выше, чем у участников группы с высокой суммой оплаты. Это еще раз подтверждает то, что хоть люди и уверены в своей природной честности, и поэтому возникло несоответствие между монотонностью заданий и показным энтузиазмом. Так же, помимо вопросов о своём отношении к анкете, участникам было необходимо ответить на такие же вопросы, но касающиеся отношения к анкете других людей, их восприятие. Отмечается, что при таком условии, участники первой группы про свое отношение к анкете давали положительные оценки, а касательно других людей, оценки были нейтральными или отрицательными. У участников второй группы оценки восприятия для себя и для других людей были одинаковы в следствии низкого уровня когнитивного диссонанса.

### **Литература:**

1. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. М.: Мысль, 1989. С.17.
2. Андерсон Д. Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 5-е изд. — 2002. — 496 с.

3. Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. / изд. 7.; пер. с англ. — М.: Аспект Пресс, 1998. — 517 с.
4. Аронсон Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Эллиот Аронсон, Тим Уилсон, Робин Эйкерт. -5 изд. - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. - 560 с.
5. Аронсон Э. Теория диссонанса: прогресс и проблемы // Современная зарубежная социальная психология / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровой. - М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. - С. 83-93.
6. Бандура А. Теория социального научения. СПб. — Евразия, 2000.
7. Батыгин Г. С. Обоснование научного вывода в прикладной социологии. М.: Наука, 1986. С. 70-92.
8. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1986. -800 с.
9. Большая советская энциклопедия, издательство «Советская энциклопедия», 1978.
10. Глущенко В.В. Управление рисками. Страхование. — Железнодорожный, МО.: ООО НПЦ Крылья, 1999. — С.336
11. Исмаилов А. А. Социология риска: принятие решений в условиях риска // Вестник МГИМО. 2010. №4.
12. Козаренко В. А. — Учебник мнемотехники. Система запоминания «Джордано» — 2002. — 115 с.
13. Лобанов Александр, Радчикова Наталия Когнитивная революция, или как психология стала наукой // Наука и инновации. — 2015. — №154.

14. Маренко В. А., Лучко О. Н. Моделирование когнитивного диссонанса личностей как состояния социальной напряженности // Известия БГУ. 2015. №1.
15. Мухина В. С. Феноменология развития и бытия личности. М.: МПСИ; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1999. С. 143-154.
16. Роджерс К. Становление личности. Взгляд на психотерапию. М.: «Эксмо-Пресс», 2001.
17. Савицкая Т.В. Становление теории когнитивного диссонанса // Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2015. №16.
18. Салтыкова Ольга Александровна Социально-психологический аспект Я-концепции // Педагогика и психология образования. 2016. №3.
19. Сивирин Б. С. Социальная реальность: эпистемология, когнитивные барьеры, феноменология // — Москва, 2020. — С. 133–138
20. Солсо Р. — Когнитивная психология — СПб.: Питер — 6-е изд. — 2006. — 589 с.
21. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. — 251 с.
22. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. С. 81-89;
23. Bell G. D. The automobile buyer after the purchase // Journal of marketing. 1967. №3. P. 12-16.
24. Хаускнехт Д., Свини Д. С., Сутар Д. Н., Джонсон Л. У. Как измерить когнитивный диссонанс, или что происходит после принятия решения о покупке //Реклама: теория и практика. 2006. №2. С. 118-129.

25. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Хайнц Хекхаузен. - 2-е изд. - СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. - 860 с.
26. Хусаинова Н. Ю. Реальность «я» и концепция «я» при исследовании Я-концепции человека // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. 2007. №1.
27. Acharya, Matthew Blackwell, Maya Sen (2018). «Explaining Preferences from Behavior: A Cognitive Dissonance Approach». 80 (2): 400-411.
28. Chow P. The psychometric properties of the cognitive dissonance test // Education. 2001. №1. P. 45-49.
29. Cooper J. Cognitive Dissonance. Fifty Years of a Classic Theory // Joel Cooper. Los Angeles-London-New Delhi-Singapore: SAGE Publications, 2007. -197 p.
30. Drees B. Asset Mispricing Due to Cognitive Dissonance / Burkhard Drees and Bernhard Eckwert // IMF Working Paper. - 2005. - January. - 30 p.
31. Elliot A. J., Devine P. G. On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort // Journal of personality and social psychology. 1994. №3. P. 382-394.
32. Elkin R. A., Leippe M. R. Physiological arousal, dissonance, and attitude change: Evidence for a dissonance-arousal link and a «Don't remind me» effect // Journal of personality and social psychology. 1986. №1. P. 55-65.
33. Kneer J., Glock S., Rieger D. Fast and not furious? Reduction of cognitive dissonance in smokers // Social psychology. 2012. №2. P. 81-91.
34. Menasco M. B., Hawkins D. I. A field test of the relationship between cognitive dissonance and state anxiety // Journal of marketing research. 1978. №4. P. 650-655.

35. Montgomery C., Barnes J. H. POSTDIS: A short rating scale for measuring postpurchase dissonance // Journal of consumer satisfaction, dissatisfaction and complaining behavior. 1993. №1. P. 204-216.
36. Harmon-Jones, E. (Ed.). (2019). Cognitive dissonance: Reexamining a pivotal theory in psychology (2nd ed.). American Psychological Association.
37. Kassarian H. H., Cohen J. B. Cognitive dissonance and consumer behavior // California management review. 1965. №1. P. 55-64.
38. Kitayama S., Chua H. F., Tompson S., Han S. Neural mechanisms of dissonance: An fMRI investigation of choice justification // Neuroimage. 2013. Vol. 69. P. 206-212.
39. Markus H., Sentis K. The Self in Social Information Processing // Psychological Perspectives on the Self / Ed. by J. Suls. Hillsdale, New Jersey; London: Lawrence Erlbaum associates, 1982. P. 48-49.
40. Sweeney J. C., Hausknecht D., Soutar G. N. Cognitive dissonance after purchase: A multidimensional scale // Psychology & marketing. 2000. №5. P. 369-385.
41. URL: <https://buros.org/tests-reviewed-mental-measurements-yearbook-series> доступ 07.05.2021.
42. URL: <https://ipip.ori.org/newIndexofScaleLabels.htm> доступ 07.05.2021.
43. URL: [https://www.ets.org/test\\_link/find\\_tests/](https://www.ets.org/test_link/find_tests/) доступ 07.05.2021.
44. URL: <https://www.marketingscales.com/search/content> доступ 07.05.2021.
45. URL: <https://www.midss.org/> доступ 07.05.2021.

Номер анкеты \_\_\_\_\_

## АНКЕТА СОЦИОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

### Уважаемые друзья!

Мы просим вас принять участие в социолингвистическом исследовании, посвященном восприятию сходства звучания различных слов. Нас интересует, по каким правилам формируется коллективное восприятие слов как звучащих похоже или различно. Вам будет предложен ряд шкал, по которым надо будет оценить сходство или различие в звучании пар слов. Пожалуйста, отнеситесь к ответам на них внимательно и добросовестно.

**1. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ТРУТЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**2. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ПАРАД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		



**3. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ПОРА

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**4. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ДАР

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**5. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ТРУП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**6. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

РАДА

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**7. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ПАРТИЯ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**8. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ТРАП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**9. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ТИРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**10. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ТАРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**11. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ТРУД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно			звучание				абсолютно		

различно

одинаково→

**12. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

БАРАК

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**13. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**14. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**15. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПРУД

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**16. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

ПАРАД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**17. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

ПОРА

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**18. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

ДАР

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**19. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

ТРУП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**20. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

РАДА

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**21. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

ПАРТИЯ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**22. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

ТРАП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**23. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

ТИРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**24. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

ТАРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---



**29. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУТЕНЬ

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**30. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

ПОРА

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**31. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

ДАР

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**32. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

ТРУП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**33. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

РАДА

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**34. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

ПАРТИЯ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**35. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

ТРАП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**36. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

ТИРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**37. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

ТАРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		



**38. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

ТРУД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**39. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

БАРАК

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**40. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**41. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**42. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРАД

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**43. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

ДАР

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**44. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

ТРУП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**45. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

РАДА

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**46. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

ПАРТИЯ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**47. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

ТРАП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**48. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

ТИРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**49. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

ТАРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**50. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

ТРУД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**51. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

БАРАК

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**52. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**53. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**54. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПОРА

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**55. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

ТРУП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**56. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

РАДА

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**57. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

ПАРТИЯ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**58. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

ТРАП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**59. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

ТИРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**60. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

ТАРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно		звучание						абсолютно	

различно

одинаково→

**61. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

ТРУД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**62. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

БАРАК

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**63. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**64. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**65. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ДАР

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**66. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУП

РАДА

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**67. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУП

ПАРТИЯ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**68. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУП

ТРАП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**69. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУП

ТИРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---





0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**75. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУП

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**76. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

РАДА

ПАРТИЯ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**77. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

РАДА

ТРАП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**78. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

РАДА

ТИРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**79. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

РАДА

ТАРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**80. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

РАДА

ТРУД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**81. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

РАДА

БАРАК

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**82. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

РАДА

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**83. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

РАДА

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

различно

одинаково→

**84. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

РАДА

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**85. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРТИЯ

ТРАП

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**86. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРТИЯ

ТИРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**87. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРТИЯ

ТАРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**88. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРТИЯ

ТРУД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**89. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРТИЯ

БАРАК

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**90. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРТИЯ

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**91. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРТИЯ

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**92. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ПАРТИЯ

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**93. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРАП

ТИРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**94. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРАП

ТАРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**95. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРАП

ТРУД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**96. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРАП

БАРАК

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**97. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРАП

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

различно

одинаково→

**98. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРАП

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**99. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРАП

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**100. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТИРАН

ТАРАН

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**101. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТИРАН

ТРУД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**102. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТИРАН

БАРАК

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**103. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТИРАН

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**104. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТИРАН

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**105. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТИРАН

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**106. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТАРАН

ТРУД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**107. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТАРАН

БАРАК

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**108. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТАРАН

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**109. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТАРАН

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**110. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТАРАН

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно		звучание						абсолютно одинаково→	

**111. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУД

БАРАК



0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**112. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУД

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**113. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУД

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**114. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

ТРУД

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**115. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

БАРАК

БАРД

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**116. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

БАРАК

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**117. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

БАРАК

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**118. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

БАРД

НАРДЫ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**119. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

БАРД

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно			звучание				абсолютно одинаково→		

**120. Пожалуйста, оцените по шкале от 0 до 9 уровень сходства и различия в звучании следующих двух слов:**

НАРДЫ

ТРУДОДЕНЬ

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
←абсолютно различно				звучание		абсолютно одинаково→			

**121. Напишите, пожалуйста, 10 положительных качеств пройденной анкеты:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

**122. Насколько полезным Вы считаете для себя прохождение этой анкеты? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «совсем не полезно», а 10 — «очень полезно»?**

0    1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

**123. Как Вы считаете, насколько полезным прохождение этой анкеты посчитают для себя другие люди? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «совсем не полезным», а 10 — «очень полезным»?**

0    1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

**124. Насколько Вы считаете важным прохождение этой анкеты? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «совсем не важно», а 10 — «очень важно»?**

0    1    2    3    4    5    6    7    8    9    10

**125. Как Вы считаете, насколько важным для себя посчитают прохождение этой анкеты другие люди? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «совсем не важным», а 10 — «очень важным»?**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**126. Хотели бы Вы поучаствовать в прохождении анкеты, похожую на эту, еще раз? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «вообще не хотел(а) бы», а 10 — «очень хотел(а) бы»?**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**127. Как Вы считаете, другим людям хотелось бы пройти анкету, похожую эту? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «вообще не хотелось бы», а 10 — «очень хотелось бы»?**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**128. Считаете ли Вы задания этой анкеты простыми? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «очень простые», а 10 — «вообще не простые»?**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**129. Как Вы считаете, какую оценку дадут заданиям из этой анкеты другие люди? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «очень простые», а 10 — «вообще не простые»?**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**130. По Вашему мнению, насколько успешно Вы справились с этой анкетой? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «вообще не справился(лась)», а 10 — «успешно справился(лась)»?**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**131. Как Вы считаете, насколько успешно пройдут эту анкету другие люди? Отметьте это на шкале от 0 до 10, где 0 означает «вообще не справились», а 10 — «успешно справились»?**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**132. Укажите пожалуйста, сколько лет Вам исполнилось в последний день рождения**

\_\_\_\_\_ лет

**132. Укажите пожалуйста, свой пол**

1. Мужской

2. Женский