费斯汀格的学术思想发展的脉络及影响因素

包亦晟 10215501451

# 引言

利昂·费斯汀格是一位美国社会心理学家，创立了社会比较理论和认知失调理论。在《The Review of General Psychology》所评选的20世纪最伟大的心理学家中排名第五。而对于我个人来说，我本身就对人类行为和思维的原因与过程以及人与人之间复杂的交互关系非常感兴趣。所在在本次结课论文中选择利昂·费斯汀格这位社会心理学大家作为我的论文主题。

# 费斯汀格的学术思想

## 邻近效应

Festinger，Stanley Schachter和Kurt Back在1950年的时候提出了邻近效应（proximity effect）。当然，这里的邻近效应并非是物理学领域的现象，而是心理学领域中的现象。他们三人调查了居住在麻省理工夫妻宿舍的学生中的交友情况。他们发现，朋友关系的形成是由学生之间的物理距离所决定的，而不仅仅是由于相似的兴趣爱好或是信仰。也就是说，人们会变成朋友可能仅仅是因为他们住的近而已。他们同时也发现，功能距离（functional distance）也是会影响朋友关系的形成的。比如说，在一个两层公寓当中，居住在一楼楼梯附近的学生在功能上是比其他居住在一楼的学生更加接近二楼学生的。因为二楼的学生出门的时候都需要使用楼梯，所以那些居住在一楼附近的学生更有可能接触到二楼学生，这些人也就更加容易成为朋友。Festinger与他的合作者从以上的观察中得出结论：朋友关系的形成是以被动接触（passive contact）为基础的。被动接触指的是那些并不是刻意导致的接触，比如说上下楼梯的时候正好碰到寒暄几句。而地理距离和功能距离上的邻近是能够促成更多的被动接触的，因此也会导致朋友关系的形成。

## 非正式社会沟通

Festinger在1950年提出了非正式社会沟通（informal social communication）理论。他认为引发沟通的动力有三种：

* 群体内趋于一致的压力
* 改变群体内地位的渴望
* 情绪状态

**群体内趋于一致的压力**

Festinger认为群体内趋于一致的压力还有更深层次的由来：社会现实（social reality）和集体动力（group locomotion）。人们需要依靠社会现实来判断自己的观点意见的主观可靠性，然后再去按照参考组（reference group）去构建社会现实。上面的话可能有点抽象，但是举个例子就能明白了。假如说一个新成员加入了你所在社团，从他的谈吐、衣着或是精神气质，你初步判断为他是一个值得交流的人。这里的谈吐、衣着和精神气质就是社会现实。但是如果你社团里的其他朋友和这位新成员是同班同学，而你从他们口中听到了一些关于这位新同学不好的传闻，你就会改变当初对他的印象。这里的过程就是你在按照参考组去构建社会现实。当我们的观点意见和我们的参考组中的主流的观点意见不同的时候，就是需要去交流的时候了。

**改变群体内地位的渴望**

一个群体的新成员可能想要让自己成为群体的中心，一个成员可能想要在群体内的等级制度当中更加前进一步，一家商业公司的成员可能想要获得晋升或者一个少数群体的成员想要获得多数群体的成员的认可。以上全都属于改变群体内地位的渴望的实例。

**情绪状态**

情绪状态是很显然的，一个人开心、愤怒或是敌意都是引发沟通的动力。

Festinger认为第一种由群体内趋于一致的压力导致的沟通属于建设性沟通（instrumental communication），因为这种沟通本身并不代表着结束。相反的，它是为了减少自己的观点意见与群体内其他成员的不同的手段。与建设性沟通相对的，是完成性沟通（consummatory communication）。它本身的目的就是为了结束。情绪输出就是完成性沟通的典型例子，因为你只是想要表达自己的情绪而已。

## 社会比较理论

Festinger的社会比较理论（social comparison theory）可以被认为是其非正式社会沟通理论的延伸。他的基本观点是：人类都想要能够正确地评估自己的观点和能力，而这种评估是通过与其他人的对应的观点和能力的比较实现的。而且，人们寻找的比较的对象一般来说都是在观点或者能力上与自己相接近的，因为如果相距太大是无法产生正确的比较的。比如我是一个乒乓球新手，我是绝对不会去和马龙比较乒乓球水平的；而我目前作为一个大学生，我也不会去和一个婴儿比较智力水平的。

对于观点上的社会比较来说，当人们面对观点上的不一致的时候，要么是将其他人的观点引导向自己的观点，要么是改变自己的观点去接近其他人的观点。通过这两种方式，观点上的不同才可以得到减少。

但是对于能力上的社会比较来说，是比较特殊的。不同于观点上的社会比较，Festinger认为在能力上的社会比较当中存在着一种向上社会比较（upward social comparison）。大家可能会比较疑惑，有了向上社会比较，不是应该还有向下社会比较（downward social comparison）吗？但是事实就是，在社会比较理论提出的最初，Festinger就是仅仅考虑了向上社会比较。他认为向上社会比较发生在我们将自己与能力上比自己好的人比较的时候。这种比较通常能够使得我们渴望改变自己当前的能力水平，向着更好进发。但是为了完整性，我还是将后期理论发展过程中所出现的向下社会比较也写一下。向下社会比较发生在我们将自己与能力上比自己差的人比较的时候。这种比较通常集中于让我们自我感觉良好，虽然我们没有多好，但至少比有些人好吧。

举一些生活中的小例子。每次考试成绩出来之后，我都会不自觉地把自己的分数和那些考的比我高的人的分数作对比，会分析自己这次的扣分的背后的原因是什么，争取下次能够超越那些人。这里就是一个向上社会比较，驱使我去提升自己的分数。但是，如果我的父母对我要求非常非常高，即使考的足够高了对他们来说依然不够，并且不断和我说别人怎么怎么高的时候，我就会举出班级里那些考的没我高的人例子，来证明自己并不差。这就是一种向下社会比较，是为了我自我感受好受点。

当然，随着一代代学者在社会比较理论上的研究，其实向上社会比较所导致的结果不一定就是积极的，向下社会比较所导致的结果也不一定就是负面的。但在这里就先不赘述了。

我下面来总结下Festinger在最初提出社会比较理论时候的基本假设和框架：

1. 人类具有通过客观手段评估自己的观点和能力的天性。
2. 如果客观手段不允许，人类就将在与他人的比较中评估自己的观点和能力。
3. 当我们原本所比较的对象的观点或能力与我们的差距越来越大的时候，我们便不再倾向于与他作比较。
4. 不同于观点间的比较，能力间的比较存在一个单向的向上比较，它能驱使比较者提升自己的能力。
5. 不同于观点的改变，能力的改变是非常困难的，需要做出努力的。而观点只要自己认同了就能够很容易发生改变。
6. 比较的停止往往伴随着敌意或贬损，以至于继续与这些人进行比较会导致不愉快的后果。
7. 任何影响了某种观念或行为在某一群体当中的重要性的因素全都会增加群体内朝着这种观念或行为趋于一致的压力。
8. 如果与自己的观点或能力有很大差异的人被认为在与这种差异一致的属性上与自己不同，那么缩小可比性范围的倾向就会变得更强。
9. 当一个群体中存在一定的意见/能力时，那些接近群体观点/能力的人会有更强的改变他人的倾向，缩小比较范围的倾向相对较弱，而与远离群体观点/能力的人相比，改变自己的倾向要弱得多。

# 信念固着

Festinger、Henry Riecken和Stanley Schachter在1956年出版的书《当预言失灵》（when prophecy fails）中讲述了他们关于信念固着（belief perseverance）的实验。他们探寻了为什么在信仰失效（disconfirmation）后教徒的却更加坚定了。

Festinger以及其合作者研究了一个小型启示录邪教（apocalyptic cult）。该邪教的首领自称接收到了来自另一个行星的高级生命体的消息。消息的内容是一场洪水即将从北极圈延伸到墨西哥湾，形成一个内陆海，毁灭整个世界。在收到这样一条消息后，邪教中的成员都辞去了工作，处理了财产，为即将到来的大洪水作准备。然后，到了消息中洪水降临的那一天，却并没有任何事情发生。邪教的首领声称，世界依然安然无恙的原因是因为该邪教成员所传播的“善与光的力量”（force of Good and light）。邪教的成员非但没有放弃信仰，反而更加坚定了，更加狂热地进行传教。

Festinger以及其合作者得出以下结论：当满足以下情况是，信徒在信仰失效之后反而会更加坚定：

1. 信仰必须足够坚定，而且要和信徒的行为有关。
2. 信仰必须要产生难以挽回地后果。
3. 信仰必须要足够具体，且和现实世界相关，这样信仰才能失效（disconfirmation）。
4. 信仰失效的证据必须被信徒接收。
5. 信徒必须得到其他信徒的支持。

其实这项实验可以被归为Festinger另一个贡献——认知失调之下，但由于时间的前后关系还是将其放在这里。Festinger在之后也确实将本实验归为了认知失调的具体案例。

## 认知失调理论

Festinger在1957年的一篇论文中整合了截止到当时为止的关于影响和社会交流的研究文献，并将它们纳入了认知失调（cognitive dissonance）理论当中。

Festinger的认知失调理论起源于1934年尼泊尔-比哈尔大地震之后流言的研究。在那些并未遭受地震侵袭地区的人们中有着这样一种流言：更加破坏性的大地震即将到来。该流言传播范围很广，而且被很多人接受了。人们会相信这样一种引发恐惧的流言是一件难以置信的事情，但其实本质上来说这些流言是在证明恐惧是正当的。即使那些人并没有实际经历大地震，但是这样的流言给了人们一个恐惧的理由，从而减少了人们恐惧感的不一致性。

Festinger认知失调理论的基本假设如下：

* 失调的存在所导致的心理上的不舒适感会驱使人们尝试减轻失调并且达成协调
* 当失调出现的时候，除了尝试去减轻失调之外，人们往往会主动地回避那些可能会促进失调地信息和情况

通常有两种方式来减少失调：

* 改变自己的行动，调整自己的观念
* 选择性接收新的信息，通过欺骗自己维系自己认知

可以拿抽烟来举个例子。假设我是个老烟民，突然听到抽烟有害身体健康的消息。我抽烟的实际和接收到的抽烟有害身体健康的消息使我产生了认知失调。我很难受，所以我要减轻失调。我可以用两种方式：承认抽烟确实是不好的习惯，并且从此戒掉抽烟，或者是认为电视上那些专家说的都是假话而且我身体很健康，抽烟对我没有任何影响。以上两种想法分别对应的就是应对认知失调的两种方法。

Festinger和 James M. Carlsmith在1959年通过实验证明了认知失调现象的存在。实验者让被试花一个小时做无聊的任务，之后请被试给另一个“被试”（由实验者假扮）介绍这个任务有非常有趣的，吸引他参与。为此，实验者给被试1美元或者20美元作为奖励。令人意外的是，当被试对这个无聊任务进行评价时，只收到1美元的被试比收到20美元的被试评价这个任务更有趣。自己觉得这个任务很无聊，但是却要介绍给别人，态度和行为之间产生了失调。收到20美元的被试合理化了他们的行为，他们是为了钱才做出这样的行为，他们是为了这整整20美元才去当托的，于是他们就不会出现认知失调，他们打心眼里认为任务很无聊的。而那些只收到1美元的被试无法像收到20美元的被试一样合理化自己的行为，区区1美元，根本不值得自己当托，还被迫做了那么久无聊的任务。于是认知失调出现了，带给了他们不舒适的感觉。为了减少这种感受，他们只能自发地改变了态度，对任务有了更高的评价。这个反常识的实验，强有力地说明了认知失调的存在。

本文主要是阐明了Festinger在社会心理学方面的学术思想发展的脉络，所以Festinger后期脱离社会心理学领域转投眼动识别（eye movement）和色彩识别（color perception）后的学术贡献以及再之后从事考古研究人类社会的发展的研究我就不在此介绍。Festinger学术生涯的最后在研究一种思想是如何被一种文化所接收或是拒绝的，但是由于罹患癌症，在1989年2月11日去世。最终的论文没有成功发表，实在是令人感到遗憾。

# 总结

从上文中对于Festinger学术思想发展的梳理，再结合其本人生平经历，是可以从中看出一条清晰的发展脉络的。在加入Lewin在麻省理工的团体动力学（Group Dynamics）研究中心之前，Festinger是一名统计学家。据他自己所说，“The looser methodology of the social psychology studies, and the vagueness of relation of the data to Lewinian concepts and theories, all seemed unappealing to me in my youthful penchant for rigor.”从中可见，社会科学对当时身为统计学家的他毫无吸引力。直到1945年加入Lewin的研究中心后，一切都开始发生变化。他被命令成为一名社会心理学家，在这个充满困难与挑战的心理学的领域开始耕耘。也正是在这里，Festinger开始了对于社会沟通和群体压力的探索，这也是他本人学术生涯的巨大转折点。

他意外地从一项关于农业和生态因素对大学学生住宿满意度的影响的研究当中发现了邻近效应（proximity effect）。而且不仅仅是邻近效应，他还从这项研究当中敏锐地觉察到了某个群体中不同人之间的友谊程度与该群体中观念的相似程度之间的联系，并开始探索社会群体间交流以及群体观念和行为标准的发展问题，开启了自己对于日后所发表的非正式社会沟通（informal social communication）理论的研究。而在Lewin去世之后，Festinger辗转多个大学进行研究。在这段时期当中，他发表了关于社会比较理论（social comparison theory）的论文。而该理论也是建立在其之前的非正式社会沟通理论之上的，他将先前仅仅是观念层面上在社会群体中的评估扩展到了能力层面上在社会群体中的评估。在1957年，或许是他对于社会心理学最突出的贡献，认知失调（cognitive dissonance）理论发表了。该理论又突破了仅仅是解释了观念和能力在社会群体中是如何评估的社会比较理论，论述了个体是如何在认知层面解决不一致的。

Festinger在很多理论方面都是开拓者。当然，这也就意味着他所提出的理论必然带有着不足。比如说在社会比较理论方面，Festinger认为人往往会和与自己相似的人比较进行比较，但是Goethals和Darley认为只需要在某一感兴趣方面相似即可，其他方面可以有大差距；Festinger最初只考虑了向上社会比较，并且认为这种比较带来的结果是积极的，而其实根据Mahler， Kulik， Gerrard和 Gibbon，社会比较既包含向上的，也包含向下的，而且所带来的结果并不是一成不变的；Festinger认为社会比较是个体有意行为，而近年来的研究表明社会比较可以说无意识的......而在认知失调理论方面，文中特意提到的那个经典实验其实存在种种限制的。该实验被试的被请求的行为会导致被试所不愿看到的结果。被试邀请别人来参加，并且别人真的接受了邀请来参加了，这其实是被试不愿意看到的结果。如果被试仅仅是称赞这个实验而并没有邀请另外的人参加，是不会产生认知失调的。但是后人的这些补充和完善都是站在巨人的肩膀之上，没有Festinger，也就没有后续的一切。

Festinger不仅仅是在社会心理学理论的层面做出了巨大贡献，他还被认为是社会心理学实验的主导人物。我们从前文中也是可以看到的，几个理论的提出都伴随着有力的实验。但是，这并不代表着他就不重视理论了。他同时也强调，实验室实验“cannot exist by itself”，但“there should be an active interrelation between laboratory experimentation and the study of real-life situations.”

Festinger研究的影响之一还在于他改变了之前心理学被行为主义观点所统治的情况。他通过自己的理论和实验证明了仅仅是通过刺激-反应模型是无法充分解释人类行为的。在此之前一直主导心理学的行为主义，将人类描述为一种受刺激-反应强化过程制约的习惯生物。行为主义者只关注可观察到的东西，即行为和外部奖励，而不涉及认知或情感过程。 有了Festinger的理论和由此产生的研究，行为主义对社会心理学的控制终于被永久的打破了。

在查阅资料的过程中，我被Festinger的治学精神所打动了。不仅仅是他对于社会心理学领域的贡献，而且他在做出了如此开创性地工作之后仍对于知识充满着好奇，没有沉浸于荣誉当中。他甚至是直接离开了自己所最最擅长的社会心理学领域，离开了自己的舒适区，向着知识的前沿再度进发。这种精神是很值得我们大家学习的。

# 参考文献

* Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing.* Stanford, CA: Stanford University Press.
* Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review, 57*(5), 271–282.
* Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7*, 117–140.
* Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). When Prophecy Fails. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
* Festinger, L. (1957). A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford, CA: Stanford University Press.
* Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. The Journal of Abnormal and Social Psychology, 58(2), 203–210.
* Festinger, L. (Ed.). (1980). Retrospections on Social Psychology. Oxford: Oxford University Press.
* Mahler, H. I. M., Kulik, J. A., Gibbons, F. X., Gerrard, M., & Harrell, J. (2003). Effects of appearance-based intervention on sun protection intentions and self-reported behaviors. *Health Psychology, 22*(2), 199–209.
* Goethals, G.R., Darley, J.M. (1987). Social Comparison Theory: Self-Evaluation and Group Life. In: Mullen, B., Goethals, G.R. (eds) Theories of Group Behavior. Springer Series in Social Psychology. Springer, New York, NY.