

## Leon Festinger...

Stanisław Mika<sup>1</sup>

Wydział Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego

LEON FESTINGER...

**Abstract.** In the article the author reports his contacts with Leon Festinger, both by reading and direct. During these immediate meetings, the author was privileged to listen and talk to this eminent social psychologist.

Zapewne starsi Czytelnicy pamiętają okupacyjną piosenkę zaczynającą się od słów: „Dnia pierwszego września roku pamiętnego”. I właśnie w tym dniu, na Uniwersytecie Iowa, pojawił się właśnie wypromowany, dwudziestoletni absolwent psychologii z Uniwersytetu Stanforda. Czego szukał na tym uniwersytecie ten szczupły, ciemnowłosy, już wtedy nieco przygarbiony, okularnik – Leon Festinger? Jak pisze on sam (Festinger, 1980) przyciągnęła go osoba Kurta Lewina. W czasie studiów Festinger czytał jego prace, a zawarte w nich idee nie tylko bardzo go zainteresowały, ale wręcz zafascynowały: a więc był to człowiek znajdujący się w polu oddziałujących na niego sił zarówno o zewnętrznym, jak i wewnętrznym charakterze, doświadczający konfliktów tych sił; a także wywoływanych przez nie stanów napięcia. Mówiąc nieco inaczej, interesowała go psychologia, którą można nazwać psychologią dynamiczną, a która wówczas była znana jako psychologia topologiczna lub psychologia pola.

Jednak tym, co przyciągało ludzi do Kurta Lewina, były nie tylko tworzone przez niego idee, lecz pewne cechy umysłowości czy osobowości, które – jak można przypuszczać – były przejmowane przez jego uczniów, w tym także przez Leona Festingera.

Jedną z takich cech była tajemnicza – według Festingera – umiejętność zajmowania się tym, co ważne. Można przypuszczać, że właśnie ta cecha umysłowości spowodowała zainteresowanie Lewina psychologią społeczną, a jednocześnie rezygnacją z tego, czym się dotychczas zajmował. Po znalezieniu się na emigracji w Stanach Zjednoczonych, Lewin porównywał system społeczno-polityczny swojej nowej ojczyzny z systemem hitlerowskich Niemiec. Jedną z takich – kto wie, czy nie podstawowych – rzucających się w oczy różnic były odmienne sposoby kierowania ludźmi. I zapewne właśnie uświadomienie sobie przez Lewina tych różnic spowodowało nie tylko zainteresowanie się psychologią społeczną, ale i zainicjowanie badań nad różnymi stylami kierowania grupami (np. Lippitt, White, 1947), których wyniki stały się trwałym elementem psychologii społecznej. Lewin zwrócił również uwagę na ważną rolę, jaką odgrywają w naszym życiu grupy, zwłaszcza te, w których mamy bezpośrednie kontakty z innymi ludźmi. Koncentracja na badaniu procesów zachodzących w małych grupach doprowadziła do stworzenia subdyscypliny psychologii społecznej, nazwanej przez Lewina „dynamiką grupową”. Lewin był znakomitym i – jak byśmy dzisiaj powiedzieli – unikatowym metodologiem. Poza badaniami prowadzonymi w terenie potrafił inspirować współpracowników do prowadzenia, i to z dużym powodzeniem, takich eksperymentów laboratoryjnych, w których symulowano procesy zachodzące w naturalnych grupach. Umiał również, co także można uznać za „tajemniczą” zdolność, wiązać intuicyjnie niezbyt jasne teorie z danymi empirycznymi.

Dodam od siebie, że Lewin miał wielkie umiejętności perswazyjne, dzięki którym zarówno był w stanie załatwiać sprawy, które wydawały się nie do załatwienia (np. powstanie Group Dynamics Research Centre w Massachusetts Institute of Technology), jak i efektywnie przekonywać współpracowników do podejmowania ważnych i ciekawych prac badawczych.

Kiedy Leon Festinger został zaakceptowany jako doktorant stwierdził, że problematyka, która przyciągnęła go do Lewina, jest właściwie nieaktualna. Jak już wspomniałem, tym, co pasjonowało Lewina w 1939 r., a także w latach następnych, była psychologia społeczna, z którą Festinger nie zetknął się w czasie studiów, a która – co więcej – wydawała mu się czymś wyjątkowo nudnym. W zespole kierowanym przez Lewina panowała duża tolerancja w sprawach naukowych i początkowo Festinger zajmował się tym, co go przyciągnęło do mistrza, a co było charakterystyczne dla psychologii pola w jej niemieckim okresie. Szybko jednak wciągnęła go psychologia społeczna i jej poświęcił najlepsze lata swego naukowego życia, stając się jednym z najwybitniejszych psychologów społecznych. W ciągu trzech lat od pojawienia się na Uniwersytecie Iowa, bo już w 1942 r., Festinger uzyskał stopień doktora psychologii, a następnie rzucił się w wir pracy naukowej, co zaowocowało dużą liczbą publikacji, których ukoronowaniem była oczywiście *Theory of cognitive dissonance*.

W 1945 r. Lewin wraz z Festingerem, Dorwinem Cartwrightem, Ronaldem Lippittem i Marianem Radke-

1 Adres do korespondencji: Wydział Psychologii UW, ul. Stawki 5/7, 00-183 Warszawa.

STANISŁAW MIKA

Yarrowem przenosi się do Bostonu, gdzie – dzięki swoim umiejętnościom perswazyjnym – w Massachusetts Institute of Technology powstaje Research Center for Group Dynamics (był to w tamtych latach swoisty ewenement, jako że w uczelni technicznej powstała komórka psychologiczna). Właśnie tam współpracownicy Lewina wykonują wiele niezwykle interesujących prac badawczych, z tym, że jeżeli chodzi o ich ilość, a zapewne i jakość, najbardziej wyróżnia się Festinger.

Lewin zmarł w 1947 r. Kiedy zabrakło jego umiejętności wywierania wpływu, władze MIT nie wyraziły zgody na kontynuowanie pracy Research Center for Group Dynamics na terenie tej uczelni. W 1948 r. Ośrodek został przeniesiony do Ann Arbor i zaczął funkcjonować w ramach Institute for Social Research Uniwersytetu Michigan, gdzie istnieje do dzisiaj.

W 1951 r. Festinger „idzie na swoje” do Uniwersytetu w Minnesocie. Jego współpracownikami zostają dwaj dobrze znani psychologowie społeczni: Stanley Schachter i Jack Brehm. Potem Festinger zmienia miejsca pracy, zajmując kolejno pozycje profesora w renomowanych uniwersytetach amerykańskich.

Upłynęło dwadzieścia lat od pierwszego kontaktu Festingera z Lewinem, gdy znów „dnia pierwszego września” 1959 r. pojawił się (tym razem już w Research Center for Group Dynamics) przybysz z Polski – piszący te słowa. W Ann Arbor znalazłem się przypadkowo. Kiedyś zaciekała mnie książka *Group Dynamics* pod redakcją Cartwrighta (1953). W trakcie starań o stypendium Fundacji Forda, w czasie *interview* zapytano mnie, dokąd chciałbym pojechać w Stanach. Wymieniłem właśnie Group Dynamics Center, właściwie nic nie wiedząc zarówno o Ośrodku, jak i o University of Michigan. Na miejscu okazało się, że kierownikiem Group Dynamics Center jest właśnie Dorwin Cartwright, autor wspomnianej książki, a także współpracownik Kurta Lewina z okresu bostońskiego. Zaproprowałał mi uczęszczanie na swoje seminarium, a także lekturę przygotowanego właśnie do druku kilkusetstronicowego nowego wydania *Group Dynamics* (1960). Nie pozostało mi więc nic innego jak zabrać się do pracy.

Właśnie wtedy po raz pierwszy spotkałem się z Festingerem. Pierwszą pracą, którą wybrałem, było studium rozchodzenia się plotek (Festinger i in., 1948). Przybyłem bowiem z kraju, w którym plotki, zwłaszcza w czasie wojny, spełniały nie tylko funkcję informacyjną, kiedy nie było normalnego, polskiego systemu, który by przekazywał prawdziwe wiadomości, lecz również podtrzymywały na duchu (wyolbrzymiano niemieckie klęski, podkreślano sukcesy aliantów). Byłem zafascynowany faktem, że badaczom udało się zbadać niemal wszystkich mieszkańców osiedla zamieszkałego przez ludzi pracujących w stoczni na potrzeby marynarki wojennej. Wystarczyło zadać im cztery pytania: o to, czy mają w osiedlu bliskich znajomych; czy mają dzieci i w jakim wieku; czy znają plotkę; i czy uczestniczą w działalności społecznej, żeby następnie analizując zebrane w ten sposób dane, stwierdzić, że plotkę w pierwszym rzędzie znali ci, którzy w osiedlu mieli bliskich znajomych, a w niewielkim stopniu ci, którzy nie mieli zarówno bliskich znajomych, jak i po prostu znajomych (byli to więc ludzie izolowani). Plotkę znało wiele tych osób, które miały dzieci w wieku 1-5 lat, natomiast ci, którzy nie mieli takich dzieci, nie znali plotki. Dodajmy, że treść plotki była związana z próbą utworzenia przez samorząd mieszkańców osiedla systemu opieki nad małymi dziećmi. Z danych zebranych w czasie tych badań Festinger i jego współpracownicy wysnuli trzy wnioski, a mianowicie, że przekazujemy plotki: a) tym, którzy pozostają z nami w bliskich kontaktach; b) tym, którzy są zainteresowani treścią plotki; c) plotki przekazują również osoby społecznie aktywne.

Tak więc wnioski wynikające z badania potwierdzały to, co można było zaobserwować chociażby w okresie okupacji niemieckiej, kiedy plotki, a także konspiracyjne gazetki przekazywano bliskim znajomym, do których miało się zaufanie.

W drugim badaniu, które miało charakter eksperymentu w terenie, śledzono, w jaki sposób rozchodzą się plotki w pewnej instytucji. Współpracownicy badaczy rozsiewali plotki na różnych szczeblach hierarchii władzy tej instytucji, a inni współpracownicy informowali, czy i kiedy plotka do nich doszła. Okazało się, że plotki rozchodziły się na tym samym poziomie w hierarchii władzy, na którym były rozpuszczane, lub przesuwały się w górę hierarchii instytucji. Natomiast nie „schodziły” w dół. Próbowano nawet interpretować to zjawisko w kategoriach psychoanalitycznych: przekazywanie plotek ludziom stojącym wyżej to symboliczne przesuwanie się w górę hierarchii władzy. Ten wynik nie pokrywał się z moimi obserwacjami, zgodnie z którymi w polskich instytucjach plotki przekazywane są z góry na dół w hierarchii organizacji. Tym niemniej byłem zafascynowany faktem, że można robić takie badania, nikt tego nie zabrania, a władze owej instytucji, w której prowadzono badania, były zainteresowane ich wynikami.

Następnie pracowałem nad obszernym artykułem Festingera, Schachtera i Backa pt. *Operation of group standards* (1960). Była to część lub streszczenie dwóch rozdziałów dużej pracy tych autorów pt. *Social pressures in informal groups* (1950). I znowu zafascynował mnie rozmach badawczy. Autorzy pracy zbadali niemal wszystkie rodziny (266) mieszkające w dwóch osiedlach zbudowanych dla studentów MIT. Ponieważ było to niedługo po wojnie, można sądzić, że mieszkańcami byli zdemobilizowani żołnierze, którzy mieszkali razem z rodzinami. Osiedla różniły się od siebie. Pierwsze z nich składało się z domków, trzy z nich miały wspólne podwórze. Takie trzy domki można było traktować jako jednostkę. W drugim osiedlu były kilkupiętrowe bloki,

LEON FESTINGER...

tutaj jako odrębną jednostkę można było traktować poszczególne bloki. Badanych pytano o stosunek do organizacji mieszkańców; ich własną aktywność w tej organizacji; a także o to, kto jest ich dobrym znajomym (czy są to osoby wewnątrz, czy z zewnątrz osiedla). Uzyskane odpowiedzi pozwoliły m.in. ustalić, jakie były postawy poszczególnych badanych wobec organizacji mieszkańców i jakie typy aktywności ich charakteryzowały. Następnie analizując uzyskane informacje badacze stwierdzili, czy istotnie w poszczególnych jednostkach w obu osiedlach istnieją wspólne normy wobec organizacji mieszkańców, a także to, kto jest w tych jednostkach dewiantem (były to osoby nie akceptujące owych wspólnych norm). Oceniono również spójność grup osób zamieszkujących poszczególne jednostki w obu osiedlach. W uproszczeniu była to liczba wyborów znajomych wewnątrz danej jednostki w stosunku do liczby wyborów wszystkich znajomych. Oczywiście im więcej wybierano znajomych z jednostki, w której się mieszkało, tym większa była jej spójność. Okazało się, że spójność negatywnie korelowała z liczbą dewiantów w osiedlu. Można powiedzieć – co potwierdziła analiza danych – że jako znajomych nie wybierano tych, którzy mieli inne postawy niż większość osób w danej jednostce. A jeżeli „odmieńców” było wielu, to spójność takiej jednostki musiała być niska. Natomiast zarówno niedewianci, jak i dewianci dawali w ramach poszczególnych jednostek podobną liczbę wyborów jeżeli chodzi o znajomych. Okazało się również, że typ osiedla może wpływać na istnienie słabszych lub silniejszych wspólnych norm. Normy te były słabsze w osiedlu złożonym z oddzielnych domków, a silniejsze tam, gdzie rodziny mieszkaly w poszczególnych budynkach. Można przypuszczać, że właśnie w budynkach interakcje między mieszkańcami były częstsze niż między mieszkańcami oddzielnych domków, co ułatwiało tworzenie podzielanych przez wszystkich norm społecznych. Okazało się również, że można zostać dewiantem nie dlatego, że nie akceptuje się obowiązujących norm społecznych, ale dlatego, że mieszka się w niekorzystnym miejscu, np. w domku, który znajduje się na rogu osiedla. Tego rodzaju położenie w przestrzeni uniemożliwia nawiązywanie kontaktów z mieszkańcami innych domków.

Jak już wspomniałem, Festinger był w tym czasie autorem lub współautorem wielu prac empirycznych, nic więc dziwnego, że – zgodnie zresztą z zaleceniami swego mistrza – poczuł potrzebę teoretycznego podsumowania uzyskanych w nich wyników. Następne dwie prace (Festinger, 1950; Festinger, 1954), z którymi się zapoznałem, miały więc teoretyczny charakter i mimo, że sformułowane były w postaci hipotez, w rzeczywistości stanowiły podsumowanie wyników licznych prac empirycznych. Ponieważ zawarte w nich treści były ściśle ze sobą związane, omówię je razem.

Festinger zwraca uwagę, że czy tego chcemy, czy nie chcemy, musimy walidować nasze przekonania i postawy, w tym przekonania o własnych zdolnościach, a walidacja to nic innego jak próba stwierdzenia, czy akceptowane przez nas przekonania i postawy są rzeczywiście prawdziwe. Część naszych sądów, przekonań i postaw może być walidowana przez odnośnienie ich do rzeczywistości fizycznej, ale znaczna, zapewne większa część, jest walidowana na podstawie rzeczywistości społecznej. Tego rodzaju społeczne walidowanie polega na porównywaniu naszych sądów, przekonań i postaw z ich odpowiednikami u innych osób. Gdy nie ma możliwości zarówno obiektywnego (fizycznego), jak i społecznego ustalenia trafności naszych opinii i postaw, to są one mało stabilne i łatwo ulegają zmianom.

Do walidacji najchętniej wybieramy grupy, które charakteryzują się tym, że przekonania i postawy ich członków są podobne do naszych postaw i przekonań. Można by zaryzykować – chociaż Festinger nie używał takiego sformułowania – że są to tzw. grupy odniesienia. Oczywiście opinie i postawy członków takich grup często różnią się od tych, które próbujemy walidować. Jeżeli różnica między nimi jest niewielka, wtedy stosunkowo łatwo zmieniamy nasze opinie i postawy w kierunku akceptowanych przez grupę. Należy również zwrócić uwagę, że gdy zwiększają się różnice między walidującym swoje opinie i zdolności, a tymi, z którymi się porównuje, to występują dwie sprzeczne tendencje: jedna sprowadzająca się do osłabiania tendencji do porównywania się, a druga do jej nasilania. Kiedy bowiem spostrzegamy, że nasze opinie i postawy różnią się od opinii i postaw innych osób, wywołuje to niepokój, który możemy usunąć bądź przez unikanie procesu porównywania się, bądź przez jego zwiększenie, aby ostatecznie usunąć różnice. Niestety ta ciekawa koncepcja nie doczekała się jakichś prób szerszego jej rozwinięcia, poza pracą Pepitone'a (1966), a szkoda, bo nie ulega wątpliwości, że walidowanie naszych postaw i opinii przez porównywanie się z innymi jest jednym z bardziej ciekawych procesów, ważnym zarówno dla porównujących się, jak i dla tych, z którymi się oni porównują.

Drugi problem, którym zajmował się Festinger w tych artykułach, to właśnie rozbieżność opinii, poglądów i postaw w grupach. Podstawowa teza sprowadza się do stwierdzenia, że w grupach istnieje wyraźna tendencja, by zwiększać podobieństwo przekonań i postaw, unikając rozbieżności w tym zakresie. Zwiększanie podobieństwa postaw i przekonań członków grupy odbywa się głównie za pomocą komunikowania się, a im większa jest rozbieżność w jakiejś sprawie, tym silniejsze dążenie do komunikowania się. Jest ono szczególnie silne wtedy, gdy sprawa, z którą związana jest owa rozbieżność, ma z jakichś powodów duże znaczenie dla grupy. Jako obiekt komunikowania grupa wybiera tych członków, których opinie wyraźnie odbiegają od tego, co akceptuje grupa. Nie jest ona natomiast zainteresowana komunikowaniem się z tymi członkami grupy, którzy z takich czy innych powodów nie są w niej chciani, lub osobami, które nie są spostrzegane jako członkowie

STANISŁAW MIKA

grupy. Z powyższych rozważań wynika również, że grupy chętnie pozbywają się tych członków, których postawy są wyraźnie niezgodne z postawami większości grupy. Warto również dodać, że u odbiorcy tego typu komunikatów pojawiają się zmiany (pożądane przez grupę), gdy – mówiąc w nieco uproszczony sposób – zależy mu na tym, by być jej członkiem, gdy grupa jest dla niego szczególnie atrakcyjna.

Z obu tych artykułów dowiedziałem się sporo na temat wywierania wpływu w grupach, nie zdając sobie jeszcze sprawy, że były w nich zawarte pierwociny teorii dysonansu poznawczego – a więc unikanie rozbieżności, a także ich redukcowanie.

Po zapoznaniu się z tymi artykułami wyraziłem chęć poznania ich autora. Wtedy Cartwright powiadomił mnie, że Festinger opublikował interesującą teorię dysonansu poznawczego i zamierza przyjechać do Ann Arbor, by wziąć udział w jednym ze spotkań seminaryjnych. Wcześniej jednak należało zapoznać się z książką *Theory of cognitive dissonance* (Festinger, 1957). Muszę przyznać, że w młodości chętnie krytykowałem. Po przeczytaniu dwóch rozdziałów wspomnianej pracy doszedłem do wniosku, że rozważania o dysonansie poznawczym są mętne i może nie warto się nimi zajmować, a lepiej zająć się pracami empirycznymi Festingera. Nie przekonała mnie definicja, a raczej różne definicje dysonansu poznawczego. Początkowo wydawało się, że chodzi o dobrze znaną zasadę logicznej sprzeczności. Na czym więc polega wielkość tej teorii, skoro od dawna wiadomo, że ludzie unikają logicznych sprzeczności i kiedy mają do czynienia z dwoma sprzecznymi zdaniem, akceptują na ogół tylko jedno z nich – to, które wydaje się im prawdziwe. Sam Festinger stwierdził nawet, że musi zastąpić termin *inconsistency* innym wyrażeniem, nie zawierającym wyraźnych konotacji logicznych. Tak oto *inconsistency* zamieniło się w „dysonans”, a *consistency* został zastąpiony przez „konsonans”. Oczywiście oba te terminy nie były zbyt precyzyjne. W końcu autor wrócił do (jak się wydawało) porzuconej koncepcji logicznej zasady sprzeczności, stwierdzając, że dwa elementy pozostają w stosunku do siebie w relacji dysonansu, jeżeli z jednego z nich wynika zaprzeczenie drugiego. Podobne wątpliwości nasuwały mi się, jeżeli chodzi o to, co to są owe *cognitions*, które wchodziły w stosunek dysonansu lub konsonansu. I tu autor również natrafiał na rozmaite trudności. Raz były to „opinie”, które szybko zamieniały się w „wiedzę” (*knowledges*) o rzeczywistości, kiedy indziej były to „elementy poznawcze”; dopuszczalne były nawet „uczucia”. Przygotowałem się, by przedstawić autorowi, co sądzę o niejasnościach, które pojawiają się na samym początku jego książki.

Kiedy we wczesno zimowe popołudnie przybył na seminarium Leon Festinger, trudno było sądzić, że jest to jeden z najwybitniejszych psychologów społecznych. Przypominał raczej urzędnika bankowego – pochylona sylwetka, okulary w grubej ciemnej oprawie, nieodłączny papieros...<sup>2</sup> Na spotkaniu Festinger zapoznał słuchaczy ze swoim nowym badaniem, wykonanym razem z Carlsmithem (Festinger, Carlsmith, 1959). Ponieważ to badanie weszło do kanonu wiedzy z psychologii społecznej, chciałbym przypomnieć, że chodziło w nim o to, że jeśli skłonimy kogoś, by przekonywał innych o czymś, o czym sam nie był przekonany (wykonywał nudne zadanie, a miał przekonać innych, że jest ono bardzo interesujące) i oferujemy mu za to niedużą zapłatę (1\$), to jego pogląd na atrakcyjność tego zadania bardziej się zmieni (w kierunku pozytywnym) niż wtedy, gdy za podobne zadanie otrzyma on dużą zapłatę (20\$). Kiedy słuchałem tego wystąpienia, zrozumiałem, że jest jednak „coś” w teorii prezentowanej przez naszego gościa. Najbardziej uderzyła mnie teza o wielkości dysonansu. Zgodnie ze zdrowym rozsądkiem wydawać by się mogło, że duży dysonans pojawia się wtedy, gdy płacą dużo za to, żeby zrobić to, czego nie lubię, a nie wtedy, gdy zapłata jest niewielka. Okazało się, że jest odwrotnie. Inną sprawą był sposób redukcowania dysonansu polegający na zmianie atrakcyjności tego, w co się dotychczas nie wierzyło. A więc jednym ze sposobów redukcji dysonansu jest zmiana atrakcyjności jednego z elementów pozostających w stosunku dysonansu. Pomyślałem wówczas, że w naszym rzekomo socjalistycznym kraju w ten właśnie sposób wiele osób było efektywnie indoktrynowanych przez różnych działaczy partyjnych. Kto wie, czy uśmiech sekretarza partii nie prowadził do większych zmian w poglądach – jeżeli na zebraniu wystąpił w sposób politycznie poprawny, aczkolwiek niezgodny z własnymi przekonaniami – niż gdyby uzyskało się za to samo np. przydział wczasów.

Po oficjalnych spotkaniach spotykaliśmy się w domu Cartwrighta, gdzie odbywał się ciąg dalszy dyskusji, mniej formalny, kto wie jednak, czy nie znacznie ważniejszy. Przy piwie, do dzisiaj pamiętam jego markę – Moose Head – toczyły się swobodne i interesujące rozmowy. Tak było i w tym dniu. No może z pewną różnicą, gdyż spotkanie trwało wyjątkowo długo, zakończyło się w nocy i odbywało się w kłębach dymu. Jak bowiem wspominałem, Festinger był tzw. *chain smoker* – odpalał papierosa od papierosa (co zapewne przyczyniło się do jego przedwczesnej śmierci na chorobę nowotworową). Przyznam, że byłem zafascynowany Festingerem. Trudno opisać jego zamiłowanie do dyskusji, w której przejawiał niezwykłą inteligencję. Dawał cięte odpowiedzi krytykom bez „bawienia się” w grzeczności, co jest tak rzadkie w dyskusjach między psychologami. Kto wie jednak, czy nie najważniejszą jego cechą była niezwykła koncentracja na zagadnieniach naukowych, w tym również na teorii dysonansu poznawczego. Czuło się, że żyje interesującymi go zagadnieniami naukowymi i nie pozwala sobie na żadne łatwe uproszczenia. Zapewne dlatego

<sup>2</sup> Warto dodać, że nieomal każdą prelekcję na temat dysonansu poznawczego Festinger zaczynał od przykładu „palacza, który wie, że palenie szkodzi”.

LEON FESTINGER...

to nasze nieformalne nocne spotkanie trwało tak długo, bowiem Festinger nie liczył czasu – ważna była dyskusja. Oczywiście swoją nie najlepszą angielszczyzną podzieliłem się wątpliwościami, o których wspominałem wyżej i – o dziwo – nie tylko zostałem wysłuchany, ale – co więcej – Festinger przyznał, że w jego teorii jest jeszcze wiele niejasności, nad którymi trzeba pracować. Odpowiedział również na pytania doktoranta, Japończyka (jego angielski był jeszcze gorszy od mojego). Być może Festinger był nieco litościwy dla nas cudzoziemców, bowiem wobec krytyków amerykańskich był bardzo surowy. Nic dziwnego, że kiedy znalazłem się w Kalifornii, w towarzystwie pomniejszej rangi psychologów społecznych, wypowiedziałem się pozytywnie o Festingerze, zostałem mocno zaatakowany za to, że właśnie tak oceniam kogoś, kto jest grubianinem, bez pardonu krytykującym swoich kolegów. Kiedy po latach powiedziałem Festingerowi o tej opinii, stwierdził: „Jeżeli ktoś zajmuje się nauką, musi być przygotowany, że będzie krytykowany i nie widzę żadnego powodu, by się w takiej krytyce ograniczać, szczególnie gdy ktoś pisze lub wypowiada głupstwa”.

Po tym spotkaniu z Festingerem chciałem chociaż na krótko zostać jego uczniem. Nawet go o to poprosiłem. Niestety, nie udało się to, gdyż wcześniej zgłosił się do niego Andrzej Malewski, o którym wtedy po raz pierwszy usłyszałem. Oczywiście „dwa polskie grzyby w festingerowski barszcz” – to było trochę za dużo.

Po wyjeździe Festingera natrafiłem na inną, wcześniej wydaną pracę, której współautorami byli jego współpracownicy (Festinger, Riecken, Schachter, 1956). Była to właściwie pierwsza książka na temat dysonansu poznawczego. Czytałem tę pracę, nie mogąc się od niej oderwać, jest to bowiem swoisty *thriller* psychologiczny. Festinger opisuje sektę składającą się z osób wierzących oraz to, że według niej w określonym dniu (Wigilia Bożego Narodzenia) nastąpi koniec świata w postaci wielkiego potopu, z którego uratują się tylko wierni – dzięki istotom pozaziemskim, które zabiorą ich na latających spodkach w bezpieczne miejsce. Z owymi istotami porozumiewano się za pomocą medium, którym była jedna z członkiń zarządu tego parareligijnego ugrupowania. Sekta miała zamknięty charakter, unikała rozgłosu, bardzo niechętnie przyjmowała nowych członków. Znając podstawowe przekonanie obowiązujące w sekcie Festinger słusznie przypuszczał, że niebawem zdarzy się okazja do swoistego eksperymentu naturalnego, bowiem koniec świata na pewno nie nastąpi, co – jak wiemy – się sprawdziło, natomiast nie sprawdziło się proroctwo będące podstawowym elementem ideologii sekty. Opierając się na wiedzy zdroworozsądkowej można przypuszczać, że sekta, w której nie sprawdzi się proroctwo, powinna się rozpaść. Jednak Festinger miał inną, wynikającą z teorii dysonansu hipotezę, którą sprawdzano w sposób przypominający nieco działanie policji politycznej. Do sekty zostali przyjęci – jako członkowie – studenci Festingera. Mieli oni za zadanie obserwować, co będzie się działo, kiedy zawiedzie proroctwo. Zachowanie członków sekty tuż przed rzekomym końcem świata miało czasem komediowy charakter. Na przykład medium otrzymało informację, zgodnie z którą na pokład statku kosmicznego mogły wejść tylko te osoby, które nie będą miały przy sobie metalowych przedmiotów. Wierni zaczęli więc szybko pozbywać się nie tylko bilonu i kluczy, lecz również metalowych zamków błyskawicznych i guzików. Niestety nie wiem, co robili z metalowymi koronkami na zębach. Jednak ważniejsze niż te opisy zachowań członków sekty było to, w jaki sposób zredukowano powstały dysonans. Otóż okazało się, że sekta zaczęła poszukiwać *publicity*. Chętnie nawiązywano kontakty z prasą, radiem i raczkującą wtedy telewizją. Co więcej, zaczęto przyjmować nowych członków. Można więc zredukować dysonans w ten sposób, że poszukuje się innych osób, żeby zaczęły wierzyć w coś, do czego sami mamy wątpliwości, a kiedy oni zaakceptują nasze zabiegi propagandowe i „staną razem z nami w jednym szeregu”, zaczynamy mieć pewność, że nasze przekonanie wcale nie jest fałszywe, skoro inni je akceptują, nawet jeśli zawiodło proroctwo. Gdy rozmawiałam z Festingerem pod koniec lat sześćdziesiątych, powiedział mi, że sekta nadal istnieje i ma się dobrze. Czytając jakąś niejasną pracę o kognitywistycznej orientacji, chętnie sobie przypominam książkę Festingera, która pokazuje, że psychologia społeczna może być czymś pasjonującym, zwłaszcza gdy prowadzi się badania w warunkach naturalnych.

Nie tylko ja miałem zastrzeżenia do teorii dysonansu poznawczego. Wielu psychologów w różnych krajach rozpoczęło badania, których punktem wyjścia była właśnie ta teoria. Jak twierdzi w dwóch swoich pracach Aronson (Aronson, 1971; Aronson 1997), badania nad dysonansem poznawczym trwały mniej więcej od końca lat pięćdziesiątych do połowy lat siedemdziesiątych dwudziestego wieku. Teoria ta stała się również popularna wśród tzw. wykształconych czytelników. Pisano o niej zarówno w „Newsweeku”, jak i „Playboyu”, a nawet w pismach o nieco brukowym charakterze.

Badania inspirowane przez teorię dysonansu nie ominęły również Polski, gdzie głównym ośrodkiem dysonansowej „zarazy” stał się Andrzej Malewski (1961), który nie tylko propagował ją wśród socjologów i psychologów, ale „zaraził” nią grupę swoich magistrantów. Był wśród nich m.in. Janusz Grzelak, który opublikował trzy artykuły poświęcone dysonansowi (Grzelak, 1965a; 1965b; 1970). Kierowana przez Malewskiego grupa socjologów i psychologów spędzała wiele godzin na dyskusjach na temat teorii dysonansu poznawczego. Warto dodać, że niezależnie od grupy Malewskiego Zbigniew Zaborowski, nawiązując nie tylko do teorii dysonansu poznawczego, ale i do innych teorii równowagi poznawczej, stworzył własną oryginalną teorię epercepcji (1967), a także później (1989) analizował teorię dysonansu z punktu widzenia własnych koncepcji osobowości.

STANISŁAW MIKA

Niestety odnosi się wrażenie, że ten wielki dorobek dużej liczby badaczy poszedł na marne. Nie słyszałem bowiem o podsumowaniu wyników wielu prac, a także o próbach wyciągnięcia z nich jakichś wniosków dla samej teorii, co powinien chyba uczynić jej twórca.

Po piętnastu czy dwudziestu latach badań inspirowanych przez teorię dysonansu poznawczego, pod koniec lat siedemdziesiątych, przestano prowadzić badania nad dysonansem poznawczym. Nie jest jasne, jakie były tego przyczyny. Jeżeli chodzi zarówno o Festingera (1980), jak i Aronsona (1997), zgodnie z dobrze znaną zasadą, że odpowiedzialność za niepowodzenie przypisuje się czynnikom zewnętrznym, przedstawili oni swoje, o dziwo zbliżone, poglądy na ten temat. Za upadek zainteresowania teorią dysonansu poznawczego obarczali sytuację, w jakiej znalazła się psychologia społeczna. I tak według nich:

1. Psychologia społeczna jest podzielona na szereg nie stanowiących całości fragmentów, co powoduje, że poszczególni badacze, należący do różnych szkół, wzajemnie się nie akceptują (czytaj „nie akceptują teorii dysonansu poznawczego”).
2. Ogólnie w amerykańskiej psychologii kładzie się zbyt nacisk na różnice indywidualne, co nie pozwala czy utrudnia badanie dynamiki procesów psychicznych.
3. Ostatnio w psychologii społecznej popularny stał się zwłaszcza kognitywizm, który zajmuje się przetwarzaniem informacji, z czego wynika brak zainteresowania motywacją, a tym samym dysonansem. Na marginesie można dodać, że chyba sam Festinger przyczynił się do rozwoju owego negatywnie ocenianego kognitywizmu, chociażby przez to, że w tytule jego podstawowego dzieła znalazł się przymiotnik *cognitive*. Od siebie dodam, że jeszcze chyba dwie inne przyczyny w jakimś stopniu przyczyniły się do końca badań związanych z dysonansem.
4. Jedną z nich to naturalny rozpad grupy osób, które były współpracownikami i uczniami Festingera. Z czasem „dorośli”, a „dysonansowy gorset” okazał się dla nich za ciasny. Mówiąc inaczej, „poszli na swoje”, tworząc niekiedy interesujące, własne koncepcje teoretyczne. Jednym z nich był najbliższy uczeń Festingera – Elliot Aronson, później jego najgorzalszy krytyk.
5. I wreszcie coś, co można nazwać swoistym przemijaniem, z czym mamy do czynienia szczególnie często w psychologii. Pojawia się jakieś nowe odkrycie czy nowa koncepcja teoretyczna, która interesuje wielu badaczy. Robią oni badania, publikują. Jednak z czasem jest coraz mniej badaczy zajmujących się tą problematyką. Pojawia się nowa koncepcja; stara odchodzi w niebyt, zostaje zapomniana najczęściej razem z nazwiskami jej twórcy czy twórców.

Kiedy kończyła się era dysonansu poznawczego w psychologii, a więc po dziesięciu latach, kilkakrotnie spotkałem się jeszcze z Festingerem (nie miało to jednak żadnego związku z jego teorią). Było to wtedy, gdy grupa zachodnioeuropejskich psychologów społecznych przy pomocy amerykańskich kolegów tworzyła Europejskie Towarzystwo Eksperymentalnej Psychologii Społecznej. W tym czasie Festinger był prezydentem utworzonego przez siebie Committee of Transnational Social Psychology, jednak jego zaangażowanie w sprawy powstania naszego Towarzystwa było niezwykle duże i przypominało zaangażowanie w sprawy naukowe. Warto zwrócić uwagę, że:

Po pierwsze, udało się z jego pomocą nawiązać kontakty z psychologami społecznymi pracującymi w tzw. krajach socjalistycznych, w tym z psychologami ze Związku Radzieckiego, co w tamtych czasach było bardzo trudne.

Po drugie, Festinger postarał się o dużą dotację finansową, która umożliwiała funkcjonowanie Towarzystwa, a także częste spotkania jego członków. Dla nas, psychologów z krajów Europy Wschodniej, szczególnie ciekawe były konferencje o nazwie „East-West”, które umożliwiały wymianę informacji na temat tego, co dzieje się w psychologii społecznej w USA, w krajach Europy Zachodniej i w krajach socjalistycznych. Niestety na początku Towarzystwo nie miało własnego czasopisma i zapewne dlatego efekty tych pierwszych spotkań zostały zapomniane.

Po trzecie, Festinger postarał się o to, by każdy ze wschodnioeuropejskich członków Towarzystwa otrzymał zestaw ważniejszych amerykańskich książek z psychologii społecznej, wśród których była oczywiście *Theory of cognitive dissonance*.

Wreszcie po czwarte, na spotkaniach Festinger przekonywał nas, że powinniśmy raczej tworzyć własną europejską psychologię społeczną, nie naśladować ślepo amerykańskiej psychologii społecznej. Ta interesująca przestroga nie jest na ogół przestrzegana w Europie, w tym i u nas. Trudno bowiem działać w oderwaniu od psychologii, która najbardziej rozwija się właśnie w Stanach Zjednoczonych.

W czasie jednego z takich spotkań, w Wiedniu, miałem dziwne przeżycie. Bogate, dzięki amerykańskim pieniądzom, Towarzystwo, zaprosiło wszystkich uczestników spotkania na spektakl do Opery Wiedeńskiej. Grano *Czarodziejski flet* Mozarta. Po pierwszym akcie udaliśmy się do bufetu na kawę i koniak. Tam właśnie Festinger zaproponował mi wspólne wypicie koniaku, którym o ile pamiętam był „Armagnac”. Leon zapytał, czy lubię operę, bo on – jak wyznał – nie jest jej miłośnikiem. Odpowiedziałem, że *Czarodziejski flet* nie jest moją ulubioną operą; Festinger zaproponował więc: „zostańmy i wypijmy drugi koniak”. W trakcie popijania zwierzył mi się, że właśnie „opuszcza” psychologię społeczną i być może zajmie się fizjologicznymi podstawami percepcji, a

## LEON FESTINGER...

także zmienia uniwersytet. Mówił mi też o swoim życiu osobistym – że rozwodzi się z żoną oraz że kupił niedużą wyspę. Przyznam, że byłem zaskoczony tym wyznaniem. Nigdy nie byliśmy w bliższych kontaktach z Festingerem i nagle stałem się swego rodzaju powiernikiem. Być może był to dobrze znany przykład pewnej prawidłowości psychologicznej, że chętniej opowiadamy o swoich problemach ludziom obcym niż bliskim. Rzeczywiście Festinger przestał być psychologiem społecznym, a potem również psychologiem. Zajął się antropologią kulturową. O ile mi wiadomo, w obu tych dziedzinach, a więc psychologii percepcji i antropologii kulturowej, nie uzyskał znaczących sukcesów. Można natomiast przypuszczać, że odejście Festingera od psychologii społecznej mogło być dodatkowym powodem spadku zainteresowania jego teorią.

Do dzisiaj trudno zrozumieć przyczyny decyzji Festingera co do opuszczenia psychologii społecznej, w której osiągnął sukces na światową skalę. Można tylko snuć różne domysły. Być może w grę wchodził tzw. kryzys wieku średniego. Ma się wtedy przekonanie, że to, co robiło się dotychczas, jest niewiele warte i właściwie należy zacząć życie od nowa. Zmienia się więc pracę, miejsce zamieszkania. Zapewne coś takiego przydarzyło się Festingerowi, bowiem nawet wybitni psychologowie również przeżywają kryzysy.

Jednak takie tłumaczenie byłoby zbyt proste. Wydaje się, że Festinger – sam nie stroniący od bardzo ostrej krytyki – mocno przeżywał krytykę ze strony innych psychologów (Festinger, 1980). Skarżył się, że Salomon Asch skrytykował jego *Theory of cognitive dissonance*, uważając, że nie jest ona udowodniona. Można sobie tylko wyobrazić, jak bardzo musiał przeżywać krytykę ze strony swojego najbliższego ucznia, doktoranta, który tak charakteryzował teorię dysonansu (Aronson, 1971): „Festingera teoria dysonansu poznawczego (1957) jest całkiem prymitywna, brakuje jej elegancji i precyzji, zwykle charakterystycznych dla teoretyzowania w nauce” (s. 359). I dalej, powołując się na McGuire stwierdza, że doprowadziła ona jednocześnie do wielu badań i dużej wrogości wielu psychologów bardziej niż jakieś inne podejście teoretyczne. Ponieważ według Aronsona teoria Festingera była ogólnikowa i prosta, nic więc dziwnego, że prowadziła do wielu badań – naukowcy chętnie akceptują takie, nie wymagające większego wysiłku intelektualnego, teorie. Ponieważ niejasna jest definicja samego dysonansu – zwłaszcza gdy wykraczała poza sprzeczność logiczną – wielu badaczy podejmowało badania, nie wiedząc, czy to, co badają, jest dysonansem. Aronson złośliwie wspomina, że jeżeli w grupie kierowanej przez Festingera ktoś nie wiedział, czy to, co bada, jest dysonansem, radzono mu: „idź zapytaj Leona”, co – zdaniem Aronsona – dyskwalifikowało zarówno teorię, jak i jej twórcę. Aronson również zarzucał Festingerowi – który, jak wspominałem, uznawał tę cechę za zaletę u Lewina – umiejętność przekształcania interesujących hipotez na propozycje badań eksperymentalnych, nawet jeżeli nie miały one podstaw teoretycznych i – co więcej – dzięki swoim umiejętnościom perswazyjnym potrafił przekonywać innych do realizacji tych badań. Jak wiadomo, ta krytyka służyła Aronsonowi do stworzenia własnej, jego zdaniem bardziej doskonałej teorii dysonansu.

Uważam, że rezygnacja Festingera była „zejściem ze sceny” człowieka, który zdawał sobie sprawę, iż ma za sobą największe osiągnięcie swego życia i nie chciał korzystać z przemijającej sławy twórcy teorii dysonansu poznawczego. Za to można go tylko podziwiać.

Nie słyszeliśmy nic więcej o Leonie Festingerze jako psychologu społecznym aż do chwili jego śmierci w 1989 roku. Czy jednak to, co zrobił, zupełnie przebrzmiało? Nie! Kiedy bowiem zajrzemy do indeksów autorów we współczesnych amerykańskich podręcznikach psychologii społecznej, okaże się, że nadal jest on jednym z częściej przywoływanych autorów. Jego główny krytyk, Aronson (1997), twierdzi, że teoria dysonansu jest ciągle na nowo odkrywana, oczywiście pod innymi nazwami. W trakcie pisania tego krótkiego wspomnienia otrzymałem ulotkę reklamową informującą o tym, że właśnie ukazała się praca dwóch francuskich psychologów – J.-L. Beauvoisa i R.-V. Joule'a pt. *A radical dissonance theory* (2000). A więc idee Festingera są nadal żywe. Sądzę, że jego ciekawe życie warto jest pióra dobrego biografy.

## BIBLIOGRAFIA

- Aronson, E. (1968). Dissonance theory: progress and problems. [W:] R. P. Abelson i in. (red.), *Theories of cognitive consistency: a sourcebook*. Skokie, IL: Rand-McNally.
- Aronson, E. (1997). A theory of cognitive dissonance: the evolution and vicissitudes of idea. [W:] C. McGary, S. A. Haslam (red.), *The message of social psychology* (s. 20-35). Oxford: Blackwell.
- Beauvois, J.-L., Joule, R.-V. (2000). *A radical dissonance theory*. Andover: Psychology Press.
- Cartwright, D., Zander, A. (red.) (1953; 1960 – wyd. drugie). *Group dynamics*. New York: Harper & Row.
- Festinger i in. (1948). A study of rumor: its origin and spread. *Human Relations*, 1, 464-486.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282.
- Festinger, L., Schachter, S., Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups*. New York: Harper & Row.
- Festinger, L. (1954). Theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L., Riecken, H. W., Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Festinger, L. Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.

STANISŁAW MIKA

- Festinger, L. (1980). Looking backward. [W:] L. Festinger (red.), *Retrospections on social psychology*. Oxford: Oxford University Press.
- Grzelak, J. (1965a). Reduction of cognitive dissonance and self-esteem. *Polish Sociological Bulletin*, 1, 88-97.
- Grzelak, J. (1965b). Redukcja dysonansu poznawczego a potrzeba własnej wartości. *Studia Socjologiczne*, 2, 119-134.
- Grzelak, J. (1970). Teoria dysonansu poznawczego. [W:] L. Wołoszynowa (red.), *Materiały do nauczania psychologii*. Warszawa: PWN.
- Lippitt, R., White, R. (1947). An experimental study of leadership and group life. W: T. M. Newcomb, E. L. Hartley (red.), *Readings in social psychology*. New York: Holt, Rinehart i Winston.
- Malewski, A. (1961). Rozdzwięk między przekonaniem i jego konsekwencje. *Studia Socjologiczne*, 1, 63-91.
- Pepitone, A. (1966). *Attraction and hostility*. London–Sydney: Tavistock Publications.
- Zaborowski, Z. (1967). Koncepcja wyrównywania postaw w stosunkach międzyosobniczych. *Studia Socjologiczne*, 3, 171-195.
- Zaborowski, Z. (1989). *Psychospołeczne problemy świadomości*. Warszawa: PWN.