

# психология массовой коммуникации

**ФЕНОМЕН  
АТТРАКЦИИ,  
ИСКАЖЕНИЯ  
АТТРИБУЦИИ  
В АКТАХ  
КОММУНИКАЦИИ**



## **Учебные вопросы:**

- 1) аттракция как психологический феномен;**
- 2) факторы аттракции;**
- 2) общая характеристика феномена атрибуций;**
- 3) виды каузальных атрибуций;**
- 4) основные искажения атрибуции.**

- Истинная, настоящая любовь бывает в жизни только один раз?
- Мы не можем вторично полюбить тех, кого однажды действительно разлюбили? (Ларошфуко)
- Брак без любви – это узаконенная проституция? (А. Моруа)
- Брак – это панихида для любви? (Княжнин)
- Никто не делается другом женщины, если может стать ее любовником? (О. Бальзак)
- Много ли вы знаете «любящих» мужчин, которые отказались бы от красивой и доступной женщины? А может, им просто недостает темперамента? (А. Камю)
- Дружба двух женщин всегда заговор против третьей? (А. Карр)
- Никогда не вступай в дружбу с человеком, которого ты не можешь уважать? (Ч. Дарвин)
- Самое приятное – это иметь друзей, которые всегда говорят вам чистую правду? (О'Генри)

**Аттракция (от лат. «привлекать», «притягивать» ) – позитивное эмоциональное отношение одного лица к другому. Переживается как чувства симпатии, притягательности, привлекательности. Не предполагает взаимности или обязательного сексуального компонента.**

**Экспериментальные исследования аттракции  
Д. Даттон и А. Эйрон (1974): «влияние живописности места на креативную экспрессию»**

**Р. Клек и А. Стрент (1980) : «лицо со шрамом»**

**Дж. Пеннбэйкер и др. (1979), Глэдью и Дилейни (1990): правда ли, что «перед закрытием бара все девушки в нем становятся симпатичнее»?**

**Ланглуа и Рогман (1990): сравнительное восприятие «усредненного» лица**

**«Усредненные»  
лица (женское из 64-х,  
мужское из 32-х).**



### **Факторы аттракции**

**Поведенческие особенности: выражение приязни и симпатии, проявление интереса, похвалы, выражение согласия и понимания, услуги, подарки и т.д. (искл.: приписывание скрытого мотива)**

**Индивидуальные свойства объекта (внешняя привлекательность, энергичность...).**

## Самооценка воспринимающего лица.

### Ситуативные факторы

(частота встреч, продолжительность общения, условия общения, позитивные возникающие при взаимодействии ассоциации и проч.).

Пример:

«эффект простого нахождения в поле зрения»



ВЕРЬ В СЕБЯ



**Атрибуции** (от англ. «приписывать», «наделять») – способ расширения информационного пространства, когда социальным объектам приписываются какие-то черты, они наделяются характеристиками.



Атрибуции делают мир более понятным и предсказуемым.

Могут быть ответственности, причастности, причины...

**Каузальные атрибуции** (от лат. «причина») – это субъективные интерпретации причин событий и поступков.

# Виды каузальных атрибуций по Ф. Хайдеру:

- 1) интернальные (внутренние) – когда причина приписывается человеку, его персональным характеристикам;
- 2) экстернальные (внешние) – когда причина приписывается обстоятельствам, не контролируемым человеком.





## **Виды каузальных атрибуций по Г. Келли:**

- 1) диспозиционные – когда причина приписывается устойчивым личностным характеристикам;**
- 2) обстоятельственные – когда причина приписывается неконтролируемым обстоятельствам;**
- 3) объектные – когда причина приписывается объекту (а не субъекту) действий.**

**Фундаментальная ошибка атрибуции – тенденция преувеличивать значение личностных факторов при интерпретации чьего-либо (чужого) поведения и недооценивать роль внешних обстоятельств.**

**Например: «Он отказал мне в помощи, потому что он – эгоист».**

**Иначе - «ошибка соответствия», обозначающая склонность индивида игнорировать факт вынужденности поведения другого, считать, что оно полностью обусловлено особенностями личности, является их очевидным следствием.**

- **«Различие действующего и наблюдателя»** - склонность действующего лица считать, что его собственное поведение обусловлено ситуацией, в то время как для стороннего наблюдателя это поведение объясняется влиянием устойчивых личностных диспозиций.
- **Иначе - феномен «Я и другие»** - существует тенденция к большей вероятности ситуационных каузальных атрибуций в отношении собственного поведения, чем чужого.



- **Защитные атрибуции:**
- **Иллюзорный оптимизм** – необоснованная вера человека в то, что в будущем именно его, в отличие от других, с большей вероятностью ожидают позитивные события, чем негативные. Персонально к нему не относятся многие проблемы, остающиеся на долю других.

**Вера в справедливый мир** основана на том, что наша реальность является правильным, упорядоченным и предсказуемым местом, где каждый получает то, чего заслуживает.

**Следствие:**

**феномен обвинения жертвы.**



## Я-поддерживающая атрибуция

(«предрасположенность в пользу своего «я», «самовозвеличивающее предубеждение»)  
обозначает различия в интерпретации людьми собственных успехов и неудач.  
Причины успехов приписываются своим диспозиционным характеристикам, а неудач – ситуационным обстоятельствам.



**Обеспечивает сохранение самооценки.**

## **Эгоцентрическая атрибуция**

**(«иллюзия личного контроля») – стремление воспринимать себя ближе к центру событий, чем на деле. Например, вспоминать события прошлого так, будто мы играли в них решающую роль.**

## **Атрибуция самонадеянного суждения** –

**склонность проявлять чрезмерную уверенность в правильности своей атрибуции. Для ее подтверждения люди неосознанно игнорируют или искажают ту информацию, которая противоречит их предвзятому мнению. Усиливается при эмоциональном напряжении.**

- **Предельная ошибка атрибуции** – распространение на всю социальную группу обобщенных и устойчивых личностных характеристик. Лежит в основе предрассудков.
- **Варианты формулировки:**
- **1) Применительно к ингруппе успешное поведение кого-либо из членов объясняется диспозиционными атрибутами, а неуспешное действие – временными ситуативными. По отношению к членам аутгруппы все наоборот: успешное или позитивное поведение описывается как следствие случайных или вынужденных обстоятельств, а неуспешное или негативное – как обусловленное стабильными личностными чертами.**

2) Поведение индивидов может рассматриваться как типичное для этой группы или индивидуальное, «нетипичное» для остальных. При этом успешное или одобряемое поведение представителя ингруппы и неуспешное или неодобряемое поведение члена аутгруппы по-прежнему объясняется общегрупповыми диспозициями, однако негативное поведение кого-либо в ингруппе или позитивное поведение члена аутгруппы описывается как следствие индивидуальных особенностей.



## **Основные понятия:**

**Атрибуции, каузальные атрибуции;  
интернальные и экстернальные атрибуции;  
диспозиционные, обстоятельственные и объектные  
атрибуции;  
фундаментальная ошибка атрибуции (ошибка  
соответствия),  
различие действующего и наблюдателя (феномен «Я  
и другие»),  
иллюзорный оптимизм, вера в справедливый мир,  
обвинение жертвы,  
Я-поддерживающая атрибуция (предрасположенность  
в пользу «Я»), эгоцентрическая атрибуция («иллюзия  
личного контроля»), атрибуция самонадеянного  
суждения, предельная ошибка атрибуции.**



И так после каждого урока