

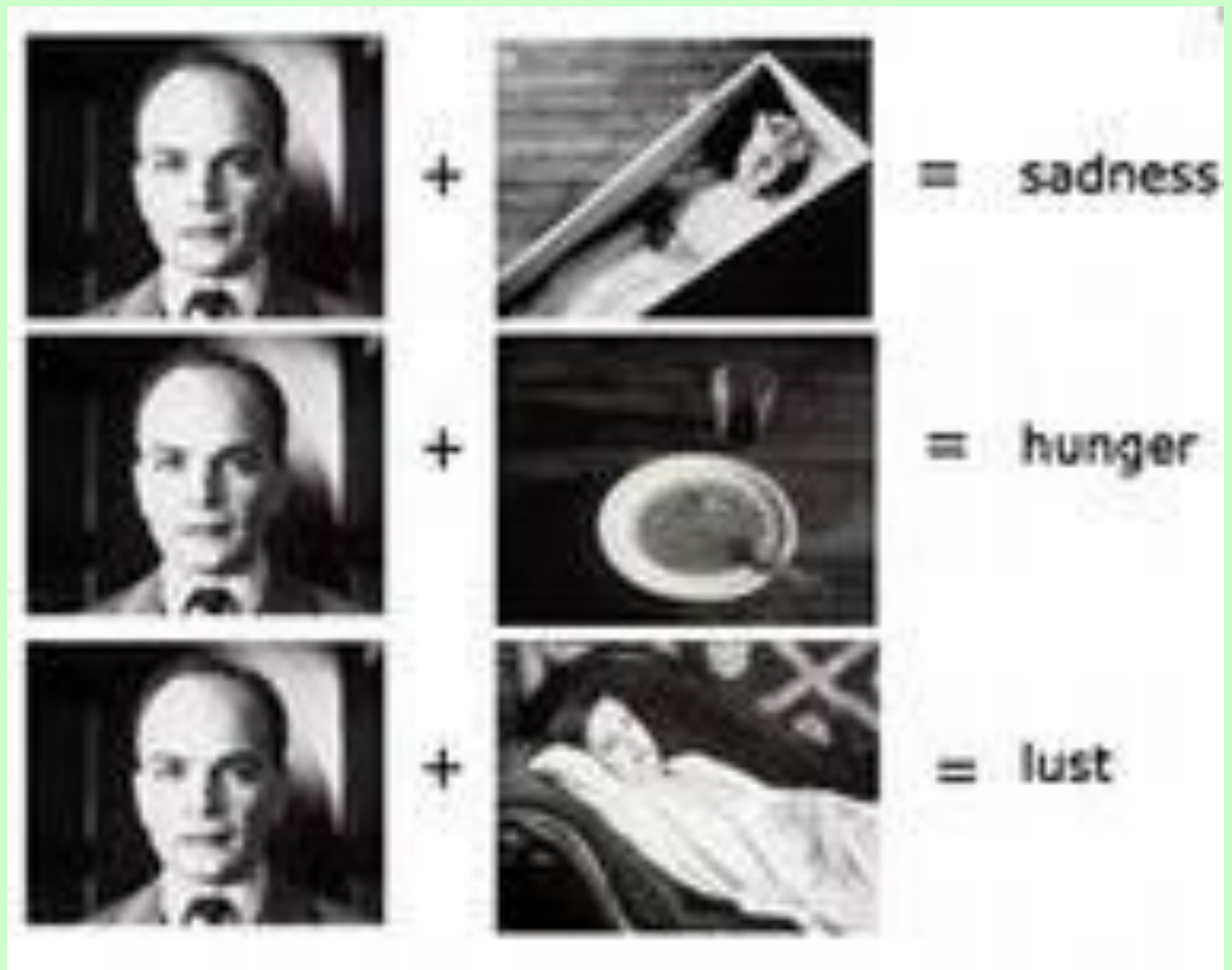
ПСИХОЛОГИЯ МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

АТТИТЮДЫ В АКТАХ КОММУНИКАЦИИ

Учебные вопросы:

- 1) аттитюды как психологический феномен;**
- 2) влияние аттитюдов на поведение;**
- 3) теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера;**

Эффект Кулешова



Аттитюд (социальная установка) - состояние готовности, устойчивой предрасположенности к определенным действиям в социальной ситуации.

Зависит от прошлого опыта и специфики восприятия текущей ситуации.

Термин введен в 1918 г. социологами Флорианом Знанецким и Уильямом Томасом в книге «Польский крестьянин в Европе и Америке».



Парадокс Лапьера (1934):

Аттитюды владельцев гостиниц и ресторанов, основанные на предрассудках в отношении китайцев, обусловили различное поведение при личной встрече и письменном ответе на просьбу об обслуживании.



ТОЛЬКО ДЕТСКАЯ ДРУЖБА
не имеет предрассудков

- **Объяснения:**
- **1. По Мартину Смиту (1942), структура аттитюда включает три компонента: когнитивный (знание об объекте), аффективный (его эмоциональная оценка) и поведенческий (последовательность действий в отношении объекта). В разных случаях большее выражение получали различные компоненты.**
- **2. По Милтону Рокичу, у человека одновременно существует парный аттитюд – на объект и на ситуацию. В данном случае объект воспринимался негативно, а ситуация - прагматично.**

3. Согласно концепции диспозиционной регуляции социального поведения В.А. Ядова, у человека имеется иерархически упорядоченная система установок, включающая:

- а) элементарные установки в понимании Д.Н. Узнадзе, регулирующие предметные акты;**
- б) социальные установки, регулирующие обыденные поступки;**
- в) базовые установки (к работе, досугу), регулирующие системы поступков, поведение;**
- г) ценностные ориентации личности, жизненная позиция, регулирующие жизнедеятельность в целом.**

Различия в поведении обусловлены различиями уровней установки.

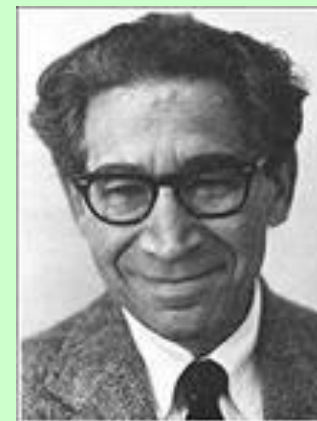
- **4. Кроме аттитюдов на поведение влияет комплекс внешних, ситуативных факторов.**
- **5. По Расселу Фазио, аттитюд позволяет предсказать поведение, когда он легкодоступен для человека, т.е. является четким, хорошо осознаваемым, быстро актуализируемым.**
- **В случае Лапьера качество аттитюдов не позволяло достоверно предсказать поведение.**
- **Эффективные аттитюды обычно результат собственного опыта, а не пассивного усвоения.**
- **Если особенности ситуации усиливают их каким-то образом, они сильнее влияют на поведение.**

Функции аттитюдов. По Дэвиду Кацу (1960):

- 1) инструментальная (адаптивная), помогает организовать поведение так, чтобы достичь цели, уменьшить потери, быть принятым другими;**
- 2) эго-защитная, обеспечивает разрешение внутренних конфликтов личности, сохранение самооценки;**
- 3) выражения ценностей (самореализации) к субъективно значимым объектам, организации поведения на этой основе;**
- 4) познавательная (организации знания), делает социальные объекты понятными и предсказуемыми.**

Исследование 1:

- - 18 или 19 января пронесется страшный циклон.
- - В день лунного затмения будет новое страшное землетрясение.
- - Из Непала устремится наводнение.
- - 23 января на всю страну обрушатся неисчислимы бедствия.
- - 26 февраля случится пралайя.



Исследование 2:

- - По такой-то дороге разрушено множество домов.
- - Водоснабжение восстановят только через неделю.
- - Восстановление водоснабжения займет не меньше месяца.
- - Многие долины залиты водой, мосты смыты в воду.
- - Оползень вызвало небольшое землетрясение.

Когнитивный диссонанс – это состояние внутреннего напряжения, возникающее всякий раз, когда субъект имеет два психологически противоречивых знания (когниции) про одно и то же.



Субъективно переживается как дискомфорт, от которого стремятся избавиться преувеличением одной из когниций в сравнении с другой или принятием новой, снимающей противоречия.

Следствием изменения когниций может стать новое поведение или тактика неосознанного самообмана, ориентированная на сохранение образа «Я».

Чем сильнее диссонанс, тем более выражено стремление уменьшить его или прийти к консонансу.

Диссонанс и социальное влияние:

- а) то влияние, которое уменьшает диссонанс, более эффективно, чем то, которое увеличивает;**
- б) существование диссонанса часто ведет к поиску единомышленников и инициированию общения с ними для получения социальной поддержки;**
- в) переход от самообмана к изменению поведения может быть вызван путем создания запредельного диссонанса, не поддающегося уменьшению привычными способами;**
- г) если человек совершил нечто, не связанное с его внутренними предрасположенностями или внешними факторами, то можно ожидать подстраивания его собственных убеждений под данное поведение;**
- д) подсказанная человеку убедительная внутренняя атрибуция совершенного им субъективно трудного поступка может быть принята им как причина для совершения аналогичных поступков в будущем.**

Диссонанс и процессы принятия решений:

- а) величина диссонанса, возникающего после принятия решения, возрастает, если оно является важным, или когда отклоненная альтернатива особо привлекательна, или же воспринята новая информация, заставляющая усомниться в выборе;
- б) этот диссонанс может быть уменьшен за счет увеличения привлекательности выбранной альтернативы, уменьшения привлекательности отвергнутой или сочетанием этих способов. Иной вариант: снижение важности самой проблемы;
- в) Наличие диссонанса ведет к поиску новой информации, которая должна быть консонантна по отношению к предпочитаемой когниции, и к избеганию информации, которая может увеличить диссонанс. Если избегание невозможно, такая информация будет неверно истолкована, что помешает диссонансу увеличиться.

○ Следствия из теории:

- 1. Экспериментально доказано, что добровольцы легче переносят боль, голод и жажду, чем наемники или жертвы обстоятельств;**
- 2. В ситуации негативной и неизбежной люди стараются когнитивно преуменьшить ее неприятные аспекты;**
- 3. Чем выше самооценка, тем больший диссонанс испытывают люди, когда их поведение противоречит ей. Низкая самооценка позволяет совершать негативные поступки без особого диссонанса;**
- 4. Чем большие трудности преодолены на пути к достижению цели, тем более привлекательной представляется сама цель;**
- 5. Диссонанс вызывает стремление преуменьшить достоинства жертвы нашего поведения;**
- 6. Если за поведение назначена избыточная награда, люди начинают верить, что работали только из-за нее. Это уменьшает внутреннюю мотивацию и привлекательность поведения.**

Недостатки теории:

- 1. Затруднено предсказание конкретных последствий диссонанса. Например, нельзя утверждать, что он будет преодолен путем изменения поведения, а не при помощи неосознанного самообмана;
- 2. Базовая формулировка «два психологически противоречивых знания» слишком неопределенна. Не всегда возможно достоверно установить, что является психологически (не логически) противоречивым для этого индивида;
- 3. Не описаны случаи, когда сопоставляемых когний больше, чем две;
- 4. Наиболее успешно теория описывает только те случаи, когда диссонанс затрагивает «Я-концепцию» человека;
- 5. Часто не срабатывает в тех случаях, когда когниции нечеткие, слабо выраженные.



Основные понятия:

**Аттитюд (социальная установка),
парадокс Лапьера,
когнитивный, аффективный и поведенческий
компоненты аттитюда.**

Когнитивный диссонанс, консонанс, когниции.