

## ВЛИЯНИЕ ВОСПРИЯТИЯ СПРАВЕДЛИВОСТИ ДЕЙСТВИЙ ЧЕЛОВЕКА НА ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О НЕМ И ПРИЧИНАХ ЕГО ПОВЕДЕНИЯ

О.А. ГУЛЕВИЧ

Целью экспериментального исследования явилось изучение влияния оценки поступка как справедливого на восприятие психологических особенностей совершившего его человека, на объяснение его действий, а также на проявление симпатии по отношению к нему. Члены одной экспериментальной группы вспоминали справедливый поступок, совершенный по отношению к ним, а члены другой — несправедливый. После этого они оценивали человека, совершившего поступок, по ряду черт, описывали причины его поведения и определяли степень своей симпатии к нему. Результаты исследования показали, что справедливость поступка оказывает влияние на оценку психологических особенностей и симпатию, но не на характер причин, побудивших совершить его.

**Ключевые слова:** справедливость, каузальная атрибуция, атрибуция черт, симпатия.

Одной из особенностей человеческого общения является наличие у его участников установок по отношению друг к другу, которые включают в себя когнитивный (представление о партнере) и эмоциональный (эмоциональное отношение к нему) компоненты. Большую роль в формировании подобных установок играют два атрибутивных механизма — атрибуция черт и каузальная атрибуция. С помощью атрибуции черт человек отвечает на вопрос «Каковы особенности партнера?», а посредством каузальной атрибуции — «Почему он совершил определенный поступок?».

*Атрибуция черт* — приписывание партнеру по общению определенных индивидуальных особенностей. Черты, которыми человек наделяет партнера, группируются в его сознании вокруг нескольких измерений. Существует несколько представлений об их количестве и содержании. Например, структура, предложенная А.Г. Шмелевым, включает в себя такие измерения, как нравственно-эмоциональные качества, интеллект,

активность, самоконтроль, сила, опыт [5]. Структура, описанная Н. Хасламом [11], состоит из шести основных измерений: самоконтроль, любовь, мудрость, лидерство, живость, сотрудничество. Согласно С. Московичи [4], представление о человеке строится вокруг двух осей: тревожный, напряженный — эмоционально-устойчивый, контролирующийся себя; наделен воображением — практичен, конкретен. По-видимому, структура представлений о партнере по общению зависит от особенностей его носителя. Поэтому в современных исследованиях достаточно часто используют более простые представления, с помощью которых можно описать структуру «образа другого» у любого человека.

Одно из них включает в себя интеллектуальные особенности, определяющие личные достижения человека (ум, знания, способности и т.д.), и особенности общения, связанные с отношением к другим людям (дружелюбие, готовность оказать помощь, следование нормам морали и т.д.). Исследования, проведенные с учетом такой структуры представления о партнере по общению, позволили сделать следующие выводы. Во-первых,

представление об особенностях интеллекта оказывает влияние на уважение, а об особенностях общения — на симпатию к партнеру, ожиданию с его стороны кооперативного поведения [7]. Во-вторых, представление об особенностях межличностного общения партнера оказывает большее влияние на его оценку, чем представление о его интеллекте [8].

Согласно второму простому представлению, характеристики партнера по общению подразделяются на позитивные (социально желательные) и негативные (социально нежелательные). Исследования показывают, что негативная информация о человеке оказывает большее влияние на представление о нем, чем позитивная [7]. Объяснение этой закономерности связано с тем, что информация о негативных особенностях партнера по общению является предупреждением о возможных проблемах, и поэтому высоко ценится людьми. В частности, один негативный поступок может перечеркнуть несколько позитивных; чтобы избежать негативных последствий поступка, необходима быстрая реакция; негативный поступок приводит к необратимым последствиям. Этот эффект усиливается, когда негативное поведение демонстрирует психологически «сильный» — независимый и настойчивый человек [28].

Второй механизм, с помощью которого формируется представление о партнере по общению, — *каузальная атрибуция* — приписывание тех или иных причин поведению человека. Каузальная атрибуция начинается при следующих условиях ([2], [4]): неясность значения, необычность или неожиданность поступка (его последствий); социальная нежелательность поступка (его последствий); личная значимость поступка (его последствий) для человека; наличие у человека ощущения потери контроля над ситуацией; невозможность достигнуть цели; негативное эмоциональное состояние человека; зависимость человека от окружающих.

Существуют разные классификации причин, с помощью которых человек объясняет поступки партнера по общению. В соответствии с основной классификацией они делятся на внутренние (связанные с особенностями партнера) и внешние (связанные с любым внешним воздействием). Однако существуют и более сложные классификации. Например, в модели Г. Келли выделяются три вида причин: личные (связанные с особенностями действующего лица), объектные (связанные с особенностями того, по отношению к кому/чему совершены действия) и вызванные обстоятельствами (т.е. временно возникающими изменениями во внешней среде) [1].

Одной из основных закономерностей каузальной атрибуции является феномен «деятели-наблюдателя». Он заключается в том, что сторонний наблюдатель чаще объясняет поведение партнера с помощью внутренних причин, а сам партнер описывает свое поведение с помощью внешних [1], [19]. Однако этот феномен ярче проявляется при объяснении поступков с негативным исходом. При объяснении позитивных поступков наблюдается обратная закономерность [17].

В данном исследовании в качестве фактора, оказывающего влияние на атрибуции к партнеру по общению, рассматривается *справедливость или несправедливость* его поступка. Исследования, ведущиеся на протяжении последних 40 лет, продемонстрировали, что справедливость действий партнера по общению оказывает влияние на отношение к нему:

- оценка сотрудниками организационного взаимодействия как справедливого вызывает позитивное отношение к начальнику и равным по статусу коллегам, уважение к ним, согласие с их решениями [6], [9], [10], [18], [20]—[22];
- оценка взаимодействия в правовой сфере как справедливого ведет к позитивной оценке тех, кто стоит на страже закона (работники правоохранительных органов и судьи) [16], [24]—[26];

- оценка действий представителя политической власти как справедливых вызывает желание оказать ему поддержку [13], [27];

- столкновение с несправедливостью превращает человека в «интуитивного обвинителя», который хочет жестоко наказать виновника, не желает смотреть на смягчающие обстоятельства, воспринимает поведение партнера как однозначно угрожающее и преуменьшает роль неконтролируемых факторов в его поведении [12], [14], [15], [23].

Однако такие результаты ничего не говорят о механизмах, лежащих в основе формирования представления о партнере, совершившем справедливый или несправедливый поступок. В данном исследовании предпринята попытка синтеза закономерностей, найденных при изучении феномена справедливости, с одной стороны, и атрибутивных механизмов — с другой.

#### ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

**Цель** проведенного исследования — изучение влияния поступка, совершенного партнером по общению, как справедливого и несправедливого, на представление о его психологических особенностях, объяснение его поведения и симпатию по отношению к нему.

В исследовании были выдвинуты следующие **гипотезы**.

1. Справедливому партнеру по общению приписывается большая выраженность позитивных психологических особенностей, чем несправедливому.

2. Справедливый партнер по общению вызывает большую симпатию, чем несправедливый.

Эти гипотезы основаны на результатах упомянутых выше исследований, в которых было показано, что справедливость действий человека оказывает влияние на позитивность его оценки. Однако, в отличие от предыдущих исследований, в данном рассматривается влияние

справедливости поступка как на когнитивный, так и на эмоциональный компонент представления о человеке.

3. Справедливость/несправедливость поступка оказывает большее влияние на оценку межличностных особенностей партнера по общению, чем интеллектуальных. В основе этой гипотезы лежит тот факт, что представления о справедливости регулируют взаимодействие людей, а не их личные достижения.

4. Межличностные особенности партнера по общению оказывают большее влияние на проявление симпатии к нему, чем интеллектуальные. Эта гипотеза основана на результатах предыдущих исследований, в соответствии с которыми информация о межличностных особенностях оказывает влияние на отношение к человеку, а информация об интеллекте — на уважение к нему.

5. Несправедливые поступки партнера по общению объясняются с помощью большего количества причин, чем справедливые. В основе этой гипотезы лежат результаты исследований, в соответствии с которыми каузальная атрибуция протекает более интенсивно при объяснении социально нежелательных поступков.

6. Несправедливые поступки партнера по общению чаще объясняются с помощью внутренних (личностных, по Г. Келли) причин и реже с помощью внешних (объектных, обстоятельственных, по Г. Келли), чем справедливые. Эта гипотеза основана на результатах изучения феномена «деятели-наблюдателя», описанного выше, и его зависимости от позитивности поступка.

7. Внутренняя атрибуция справедливого поступка порождает большую симпатию к партнеру, чем внешняя.

8. Внешняя атрибуция несправедливого поступка порождает большую симпатию к партнеру, чем внутренняя.

**Методика.** Данное исследование носило экспериментальный характер. Независимой переменной была справедли-

вость поступка, совершенного партнером по общению, а зависимыми — его оценка по ряду психологических особенностей, каузальная атрибуция и симпатия по отношению к нему.

В исследовании была использована анкета. Она начиналась с мотивационной части: «Добрый день! Просим вас принять участие в исследовании, посвященном представлениям о справедливости. Нам очень важно узнать ваше личное мнение. Анкеты анонимны, ваши ответы будут использованы только в исследовательских целях. Благодарим за оказанную помощь!» После этого шли вопросы анкеты, которые можно разделить на три блока.

В первом блоке респондент вспоминал о совершенном по отношению к нему поступке, отвечая на следующий вопрос: «Вспомните ситуацию, когда по отношению к вам поступили справедливо (несправедливо), и опишите ее. Что произошло?» Было создано два варианта анкеты: в первом речь шла о справедливом, а во втором — о несправедливом поступке. Таким образом, было создано два экспериментальных условия. Для выяснения степени влияния подобной манипуляции респонденту предлагался следующий вопрос: «Оцените справедливость этой ситуации по 10-балльной шкале, где 10 — абсолютно справедливо, а 1 — абсолютно несправедливо: \_\_ (Ваша оценка)». Свободные описания, данные респондентами, впоследствии не анализировались.

Второй блок включал в себя вопрос для изучения каузальной атрибуции: «Как вы думаете, почему это произошло? Напишите все причины, которые приходят вам в голову». В дальнейшем проводился контент-анализ ответов, по результатам которого вычислялось общее количество приведенных причин, а также их вид (личные, объектные, обстоятельственные).

Третий блок был связан с оценкой психологических особенностей партнера по общению. Респонденты получали

инструкцию: «Охарактеризуйте человека, совершившего этот справедливый (несправедливый) поступок, с помощью приведенных ниже качеств. Для этого внимательно прочитайте каждое качество и оцените, насколько сильно оно выражено у этого человека, по 7-балльной шкале: «7» означает, что качество выражено в максимальной степени, а «1» — в минимальной. Каждый раз выбирайте только один вариант ответа». Далее следовали 16 униполярных семибалльных шкал. Качества, образующие шкалы, подбирались следующим образом. На основании предыдущих исследований и списка черт, взятого из методики личностного дифференциала, было выделено четыре группы характеристик, каждая из которых, в свою очередь, состояла из четырех черт:

- собственно интеллектуальные характеристики: эрудированный, профессионально компетентный, умный, способный;
- мотивационные характеристики: целеустремленный, предприимчивый, трудолюбивый, деловитый;
- межличностные характеристики, связанные с общением: дружелюбный, вежливый, общительный, тактичный;
- межличностные характеристики, связанные с отношением к партнеру: добрый, гуманный, отзывчивый, бескорыстный.

Группа мотивационных характеристик была введена, поскольку они, наряду с интеллектом, определяют уровень личных достижений человека. В данном исследовании предполагалось, что они образуют единый блок с интеллектуальными особенностями. Поэтому гипотезы, в которых упоминаются интеллектуальные особенности, касаются и мотивационных.

Эти характеристики располагались друг за другом: интеллектуальная особенность, затем межличностная, связанная с общением, мотивационная и межличностная, связанная с отношением к партнеру.

ру. Эта последовательность повторялась четыре раза.

Третий блок завершился вопросом, с помощью которого измерялась симпатия: «Оцените, насколько вам нравится этот человек. Сначала решите, нравится он вам или нет, а потом оцените, насколько сильно выражено это отношение: “3” у соответствующего полюса означает «сильно выражено», “2” — умеренно, “1” — слабо; “0” означает, что человек вам безразличен: нравится 3 2 1 0 1 2 3 не нравится».

**Выборка.** В исследовании приняли участие 46 студентов дневного и заочного отделения РГГУ (44 женщины и двое мужчин; специальность — документоведение и психология; возрастной диапазон — 16—38 лет; средний возраст — 20,3 года). Анкеты заполнялись в групповой ситуации, во время занятий. Первый человек получал первый вариант, второй — второй, третий — первый и т.д. Таким образом, разные варианты анкеты равномерно распределялись между студентами разного возраста и специальностей.

#### ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

При математическом анализе результатов использовался статистический пакет SPSS 10.0. Анализ результатов проходил в несколько этапов.

На *первом этапе* была проведена проверка того, оказала ли экспериментальная инструкция необходимое воздействие. Для этого с помощью непараметрического критерия Манна—Уитни сравнивались оценки справедливости, данные респондентами, которые должны были описать справедливую и несправедливую ситуацию. Результаты анализа показали, что инструкция оказала необходимое влияние ( $U = 35,5$ ,  $p < 0,001$ ): ситуации из условия справедливого описания оценивались как более справедливые, чем ситуации из условия несправедливого описания.

На *втором этапе* с помощью  $\alpha$ -Кронбаха был проведен анализ однородности

шкал «межличностные особенности» и «интеллектуально-мотивационные особенности». В шкалу «межличностные особенности» вошли следующие характеристики: отзывчивый, добрый, бескорыстный, гуманный, дружелюбный, общительный, вежливый, тактичный ( $\alpha = 0,93$ ). Шкалу «интеллектуально-мотивационные особенности» образовали такие характеристики, как: эрудированный, умный, способный, профессионально-компетентный, целеустремленный, предприимчивый, деловитый, трудолюбивый ( $\alpha = 0,88$ ).

В ходе дальнейшего этапа анализа проводилась проверка гипотез.

На *третьем* этапе проверялись гипотезы, связанные с атрибуцией черт.

В соответствии с *первой гипотезой* предполагалось, что справедливому партнеру по общению приписывается большая выраженность позитивных психологических особенностей, чем несправедливому. В соответствии с *третьей гипотезой* предполагалось, что справедливость/несправедливость поступка оказывает большее влияние на оценку межличностных особенностей партнера по общению, чем интеллектуальных.

Основная проверка этих гипотез проводилась посредством критерия Манна—Уитни, с помощью которого сравнивались оценки респондентов, описывавших справедливого и несправедливого поступок партнера по общению (табл.).

Результаты, представленные в таблице, подтверждают первую и третью гипотезы. Во-первых, справедливому человеку действительно приписывается большая выраженность позитивных черт, чем несправедливому. Это характерно даже для тех черт, в оценке которых не обнаружилось значимых различий.

Во-вторых, справедливость поступка действительно оказывает большее влияние на межличностные характеристики, чем на интеллектуальные и мотивационные. Это выражается в том, что:

Таблица  
Различия в оценке черт, полученные  
с помощью критерия Манна—Уитни

Характеристики	<i>U</i>	<i>p</i> <
<i>Межличностные особенности</i>		
Добрый	108,500	0,001
Гуманный	112,000	0,001
Отзывчивый	124,000	0,01
Бескорыстный	113,000	0,001
Дружелюбный	124,000	0,01
Вежливый	104,000	0,001
Общительный	Ниже уровня значимости	
Тактичный	129,000	0,01
Межличностные особенности в целом	91,5	0,001
<i>Интеллектуально-мотивационные особенности</i>		
Эрудированный	145,000	0,05
Умный	138,000	0,01
Способный	154,000	0,05
Профессионально компетентный	143,000	0,01
Целеустремленный	Ниже уровня значимости	
Предприимчивый	Ниже уровня значимости	
Трудолюбивый	Ниже уровня значимости	
Деловитый	Ниже уровня значимости	
Интеллектуально-мотиваци- онные особенности в целом	148,500	0,05

- большинство характеристик, не подверженных влиянию справедливости поступка, относятся к шкале «интеллектуально-мотивационные особенности»;
- различия в оценке справедливого и несправедливого партнера по шкале «интеллектуально-мотивационные особенности» выражены меньше, чем по шкале «межличностные особенности».

К аналогичным результатам привел и линейный регрессионный анализ, независимой переменной в котором была оценка справедливости поступка парт-

нера по общению, данная респондентом, а зависимыми — показатели по шкалам «межличностные особенности» ( $\beta = 0,533$ ,  $t = 4,179$ ,  $p < 0,001$ ) и «интеллектуально-мотивационные особенности» ( $\beta = 0,323$ ,  $t = 2,262$ ,  $p < 0,05$ ).

На *четвертом этапе* были проверены гипотезы, связанные с влиянием справедливости партнера на каузальную атрибуцию. В соответствии с *пятой гипотезой* предполагалось, что несправедливые поступки партнера по общению объясняются с помощью большего количества причин, чем справедливые. Согласно *шестой гипотезе*, несправедливые поступки партнера по общению чаще объясняются с помощью внутренних (личностных) причин и реже — с помощью внешних (объектных, обстоятельственных), чем справедливые.

Для проверки этих гипотез был использован критерий  $\chi^2$ . Однако полученные результаты полностью опровергли поставленные гипотезы. Не было обнаружено различий в количестве и виде причин, используемых для объяснения справедливого и несправедливого поступков.

И наконец, в ходе *пятого этапа* проверки подверглись гипотезы, связанные с возникновением симпатии по отношению к партнеру.

В соответствии со *второй гипотезой* предполагалось, что справедливый партнер по общению вызывает большую симпатию, чем несправедливый. Для проверки этой гипотезы был использован непараметрический критерий *U* Манна—Уитни, а также линейный регрессионный анализ. Анализ результатов с помощью *U*-критерия продемонстрировал наличие различий на уровне тенденций ( $U = 157,0$ ,  $p = 0,065$ ). В то же время линейный регрессионный анализ показал, что оценка справедливости поступка, данного респондентами, действительно позволяет предсказать симпатию по отношению к нему: чем выше оценка справедливости, тем сильнее симпатия ( $\beta = 0,418$ ,  $t = 2,948$ ,  $p < 0,01$ ).

В соответствии с *четвертой гипотезой* предполагалось, что межличностные особенности партнера по общению оказывают большее влияние на проявление симпатии к нему, чем интеллектуальные. Для проверки этой гипотезы был использован линейный регрессионный анализ. Он показал, что возникновение симпатии в отношении партнера предсказывает оценка его межличностных ( $\beta = 0,567$ ,  $t = 4,404$ ,  $p < 0,001$ ), но не интеллектуально-мотивационных особенностей.

В соответствии с *седьмой гипотезой* предполагалось, что внутренняя атрибуция справедливого поступка порождает большую симпатию к партнеру, чем внешняя. Согласно *восьмой гипотезе*, внешняя атрибуция несправедливого поступка порождает большую симпатию к партнеру, чем внутренняя. Для проверки этих гипотез был использован линейный регрессионный анализ, в котором независимыми переменными являлись личная, объектная и обстоятельственная атрибуция, а зависимой — оценка симпатии. Этот анализ проводился отдельно с использованием ответов респондентов, вспоминая справедливые и несправедливые поступки. Результаты анализа полностью опровергли поставленные гипотезы. Выяснилось, что характер атрибуции не оказывает влияния на проявление симпатии.

#### ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Данное исследование позволило установить связь между феноменом справедливости, с одной стороны, и атрибутивными механизмами, определяющими содержание установок к партнеру по общению, — с другой.

1. Справедливость совершенного партнером по общению поступка оказывает влияние как на те психологические особенности, которые ему приписываются, так и на проявление симпатии по отношению к нему. Партнеру, совершившему справедливый поступок, приписываются

более позитивные особенности, чем тому, кто поступил несправедливо. Кроме того, он больше нравится людям, чем несправедливый. Таким образом, влияние справедливости поступка на симпатию носит как прямой, так и опосредствованный характер. Во втором случае посредниками являются психологические особенности, которые человек приписывает партнеру по общению.

Существует, по крайней мере, два объяснения этого результата.

*Первое объяснение* связано с одной из основных закономерностей атрибуции черт партнеру по общению. Она заключается в том, что человек стремится к тому, чтобы его представление о партнере было непротиворечивым. Идея, что человек старается избежать противоречий, была выдвинута еще в 1960-х гг. представителями когнитивного направления. В частности, она легла в основу теории когнитивного диссонанса Л. Фестингера. Основная идея Л. Фестингера заключается в том, что человек стремится избежать противоречия между элементами когнитивной системы и использует для этого целый ряд стратегий. В дальнейшем этот принцип был применен для анализа представления о партнере по общению. На протяжении четырех десятилетий, прошедших со времени формулирования теории Л. Фестингера, эта идея не раз подвергалась критике. В частности, были выделены условия, при которых человек не боится противоречий, специально ищет информацию, не соответствующую сложившемуся у него мнению. Тем не менее в целом ряде ситуаций, например в условиях недостатка информации и лимита времени, непротиворечивое представление о партнере позволяет быстро спрогнозировать его действия и тем самым сделать ситуацию определенной, контролируемой.

В пользу того, что человек стремится сформировать непротиворечивое представление, говорят, по крайней мере, два факта. Во-первых, когда человек сталки-

вается с информацией, которая противоречит сложившемуся у него представлению о партнере, он использует целый ряд стратегий для устранения этого противоречия (сегрегация, изменение глубины оценки, определение причины, соотнесение черт с целями, признание важности ситуации, маскировка черт). Во-вторых, представление о партнере строится вокруг своеобразных осей — центральных черт, существование которых было показано еще в исследованиях С. Аша.

Таким образом, в соответствии с первым объяснением, когда человек сталкивается со справедливым или несправедливым поступком партнера, он подбирает другие черты так, чтобы не нарушалось общее позитивное или негативное представление о нем.

*Второе объяснение* связано с фундаментальной ошибкой атрибуции — тенденцией приписывать внутренние причины поведению партнера в ущерб внешним [3]. Эта ошибка проявляется даже в суждениях профессиональных психологов, которые не учитывают влияние ситуации на поведение человека. В обычных суждениях непрофессионалов она проявляется в (а) переоценке значения информации о личности человека; (б) переоценке последовательности поведения человека и поддержке им определенных аттитюдов; (в) объяснении поведения человека его индивидуальными особенностями в ущерб факторам ситуации; (г) выведении индивидуальных особенностей из поведения, имеющего ситуационную причину; (д) переоценке точности предсказаний, сделанных на основе информации об индивидуальных особенностях человека. Таким образом, фундаментальная ошибка проявляется не только в предпочтении внутренней атрибуции перед внешней, но и в установлении жесткой связи между поведением человека и его особенностями.

В соответствии с этим объяснением несправедливый поступок приводит к приписыванию партнеру по общению тех

черт, которыми может быть обусловлен такой поступок.

2. Справедливость поступка оказывает большее влияние на атрибуцию черт, связанных с особенностями общения и отношения к другим людям, чем на оценку интеллектуальных и мотивационных особенностей.

Эти результаты можно объяснить спецификой феномена справедливости. Исследования, проводящиеся с 1970-х гг., показали, что оценка справедливости взаимодействия зависит от соблюдения норм справедливости. Эти нормы регулируют распределение вознаграждения (дистрибутивная справедливость), процесс вынесения решения (процедурная справедливость), отношение к участникам (межличностная справедливость) и их информирование о том, что происходит (информационная справедливость). Таким образом, все нормы регулируют общение между людьми, а не их индивидуальные достижения. Соответственно, информация о справедливости партнера по общению оказывает большее влияние на оценку того, как он относится к окружающим.

3. Межличностные особенности оказывают большее влияние на симпатию, чем интеллектуально-мотивационные. Эти результаты соответствуют полученным ранее. Они показывают, что людям больше нравятся партнеры, которые сделали им что-то хорошее. Вероятно, наличие у партнера позитивных межличностных особенностей создает ожидания относительно возможной помощи с его стороны.

4. Каузальная атрибуция поступка партнера по общению не зависит от справедливости его действий и не оказывает влияния на симпатию по отношению к нему. Это неожиданный результат.

Во-первых, неожиданным стал тот факт, что справедливость поступка не оказывает влияния на общее количество выдвинутых причин. С одной стороны, людям могло быть неприятно вспоминать



несправедливые поступки, совершенные по отношению к ним и, возможно, вызвавшие негативные эмоции. Поэтому они старались избежать серьезного анализа. С другой стороны, поскольку поступок относился к прошлому и касался отношений, которые уже были прерваны или восстановлены, серьезный анализ причин несправедливости в ходе исследования ничего не мог изменить. В результате люди сэкономили когнитивные усилия и не уделяли несправедливому поступку дополнительное внимание.

Во-вторых, неожиданным стало отсутствие влияния каузальной атрибуции на симпатию к партнеру по общению. Возможно, что в данном случае ключевую роль играет деление причин не на внутренние (личная атрибуция) и внешние (объектная и обстоятельственная атрибуция), а на стабильные — нестабильные, контролируемые — неконтролируемые, выделенные в модели Б. Вайнера.

#### ВЫВОДЫ

Проведенное нами исследование позволило выявить следующее. Справедливость поступка партнера по общению оказывает влияние на направление атрибуции черт и, как следствие, на когнитивный и эмоциональный компоненты аттитюда по отношению к нему. Партнеру, который совершил справедливый поступок, приписываются более позитивные психологические особенности, в первую очередь, связанные с хорошим отношением к другим людям и развитыми коммуникативными навыками. Эти характеристики способствуют возникновению симпатии по отношению к нему. Вместе с тем влияние справедливости поступка партнера по общению на каузальную атрибуцию его действий требует дальнейшего изучения.

1. Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: Аспект-Пресс, 1997.
2. Налчаджан А. Атрибуция, диссонанс и социальное познание. М.: Когито-Центр, 2006.

3. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. М.: Аспект-Пресс, 1999.
4. Социальная психология / Под ред. С. Московичи. СПб.: Питер, 2007.
5. Шмелев А.Г., Похилько В.И., Козловская-Тельнова А.Ю. Практикум по экспериментальной психосемантике. Тезаурус личностных черт. М.: Изд-во МГУ, 1988.
6. Ambrose M.L., Schminke M. Organization structure as a moderator of the relationship between procedural justice, interactional justice, perceived organizational support, and supervisory trust // J. Appl. Psychol. 2003. V. 88. P. 295—305.
7. De Bruin E.N.M., Van Lange P.A.M. Impression formation and cooperative behavior // Eur. J. Soc. Psychol. 1999. V. 29. P. 305—328.
8. De Bruin E.N.M., Van Lange P.A.M. What people look for in others: Influences of the perceiver and the perceived on information selection // Pers. and Soc. Psychol. Bull. 2000. V. 26. P. 206—219.
9. De Cremer D. The influence of accuracy as a function of leader's bias: The role of trustworthiness in the psychology of procedural justice // Pers. and Soc. Psychol. Bull. 2004. V. 30. P. 293—304.
10. De Cremer D. Why inconsistent leadership is regarded as procedurally unfair: The importance of social self-esteem concerns // Eur. J. Soc. Psychol. 2003. V. 33. P. 535—550.
11. Haslam N., Bain P., Neal D. The implicit structure of positive characteristics // Pers. and Soc. Psychol. Bull. 2004. V. 30. P. 529—541.
12. Keltner D., Ellsworth P., Edwards K. Beyond simple pessimism: Effects of sadness and anger on social perception // J. Pers. and Soc. Psychol. 1993. V. 64. P. 740—752.
13. Kershaw T.S., Alexander S. Procedural fairness, blame attributions, and presidential leadership // Soc. Justice Res. 2003. V. 16. P. 80—93.
14. Lerner E.A., Dodge K.A. The development of anger and hostile interactions // Lewis M., Haviland J.M. (eds). Handbook of emotions. N.Y.: Guilford Press, 1993. P. 537—546.
15. Lerner J.S., Goldberg J., Tetlock P. Sober second thought: The effects of accountability, anger and authoritarianism on attributions of responsibility // Pers. and Soc. Psychol. Bull. 1998. V. 24. P. 563—574.
16. Lind E.A., Tyler T.R. The social psychology of procedural justice. N.Y.; L.: Plenum Press, 1988.
17. Mitchell T.E. Actor-observer differences in attributions to morality // J. Soc. Psychol. 1985. V. 125. P. 475—477.
18. Murphy S.M. et al. Understanding social loafing: The role of justice perceptions and exchange relationships // Hum. Relat. 2003. V. 56. P. 61—84.

19. *Nisbett R.E.* et al. Behavior as seen by the actor and as seen by the observer // *J. Pers. and Soc. Psychol.* 1973. V. 27. P. 154—164.
20. *Peterson R.S.* Can you have too much of a good thing? The limits of voice for improving satisfaction with leaders // *Pers. and Soc. Psychol. Bull.* 1999. V. 25. P. 313—324.
21. *Phillips J.M.* Antecedents and consequences of procedural justice perceptions in hierarchical decision-making teams // *Small Group Res.* 2002. V. 33. P. 32—64.
22. *Phillips J.M., Douthitt E.A., Hyland M.A.M.* The role of justice in team member satisfaction with the leader and attachment to the team // *J. Appl. Psychol.* 2001. V. 86. P. 316—325.
23. *Quigley B., Tedeschi J.* Mediating effects of blame attributions on feelings of anger // *Pers. and Soc. Psychol. Bull.* 1996. V. 22. P. 1280—1288.
24. *Tyler T.R.* The psychology of procedural justice: A test of the group-value model // *J. Pers. and Soc. Psychol.* 1989. V. 57. P. 830—838.
25. *Tyler T.R.* The role of perceived injustice in defendant's evaluation of their courtroom experience // *Law and Society Review.* 1984. V. 18. P. 51—74.
26. *Tyler T.R.* Why citizens follow the law: Procedural justice, legitimacy and compliance. Unpublished manuscript, Northwestern University, 1987.
27. *Tyler T.R., DeGoey P.* Collective restraint in social dilemmas: Procedural justice and social identification effects on support for authorities // *J. Pers. and Soc. Psychol.* 1995. V. 69. P. 482—497.
28. *Vonk R.* Negativity and potency effects in impression formation // *Eur. J. Soc. Psychol.* 1996. V. 26. P. 851—865.

Поступила в редакцию 28.III 2008 г.