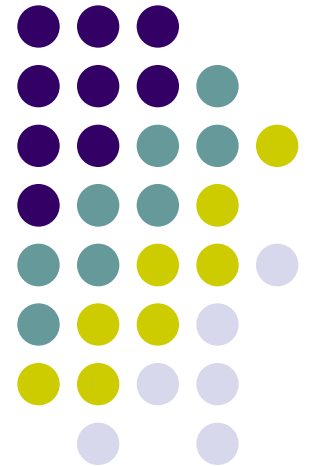
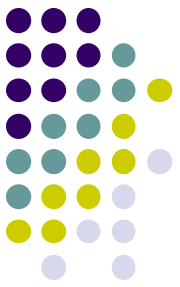


대인지각 및 귀인 (Person Perception and Attribution)

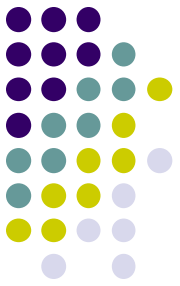


르네 데카르트(Rene Descartes)

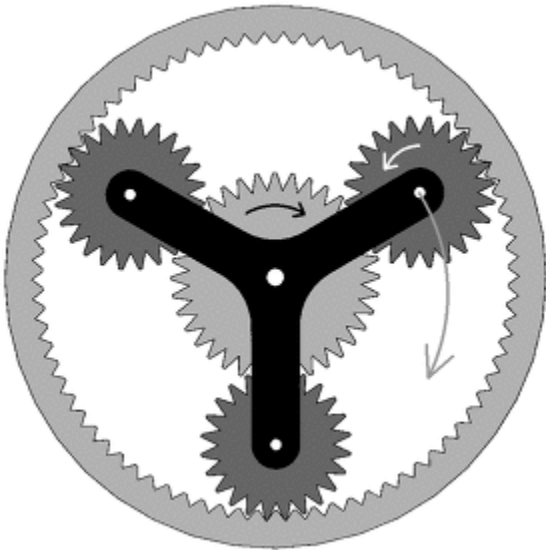


1596 – 1650

- 프랑스의 물리학자, 근대 철학의 아버지, 해석기하학의 창시자
- 합리론의 대표주자이며 본인의 대표 저서 <방법서설>에서 ‘나는 생각한다, 고로 존재한다. (Cogito ergo sum)’는 근본 원리를 확립



데카르트적 인간 사고



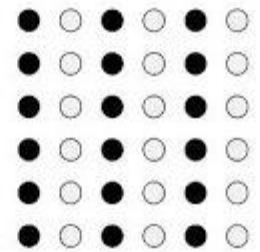
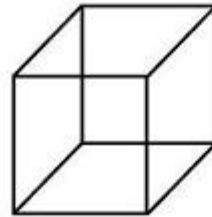
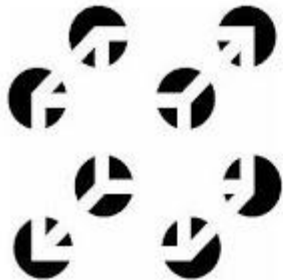
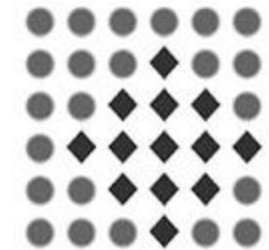
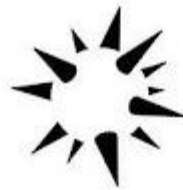
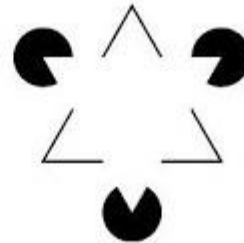
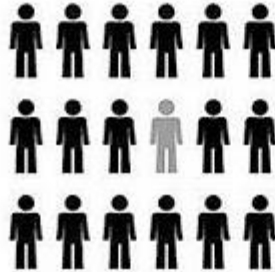
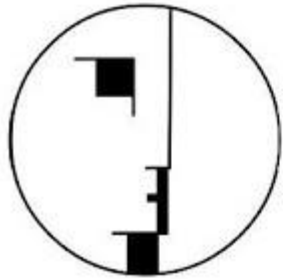
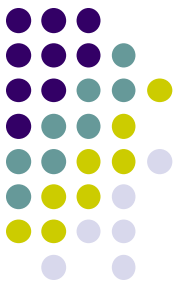
- 합리적
- 논리적
- 연역적
- 효용극대화 (utility maximizing)

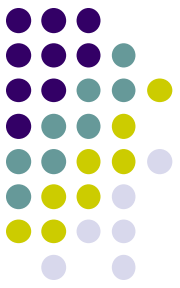
게슈탈트 심리학(Gestalt Psychology)



- 인간의 정신을 부분이나 요소의 집합이 아니라 전체성이나 구조에 중점을 두고 파악
- 인간은 어떤 형태를 볼 때 **부분으로서가 아닌 전체로서 집단화** 시켜 보려는 경향을 가짐
- The whole is other than the sum of its parts.
- 이는 모든 시각 정보를 단순하게 정리하여 가능한 빠르게 수용하려는 시지각의 특성 때문임

Images of gestalt psychology





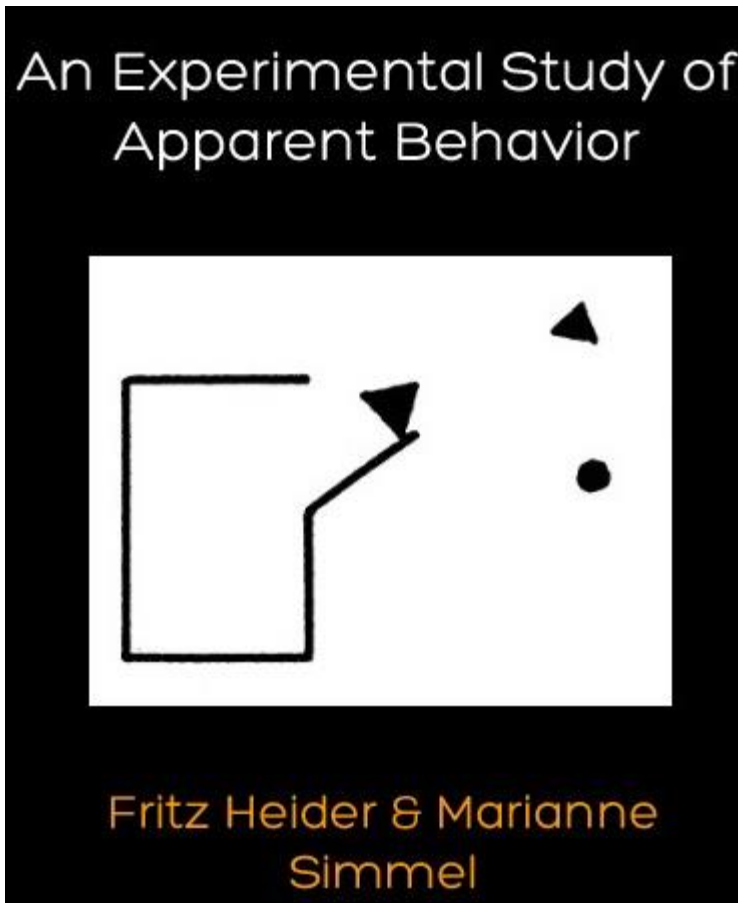
프리트 하이더(Fritz Heider)



1896 – 1988

- 오스트리아 출신 심리학자
- 게슈탈트 심리학을 사회적 인식 (social perception)에 적용
- 균형이론, 귀인이론 개발
- 근본귀인오류(fundamental attribution error), 합치성 오류 (correspondence bias)으로 발전
- 1958년에 대표 저서 대인관계의 심리학(Psychology of Interpersonal Relations) 출판
- 인간이 대상 인식(예: 착시)에서 오류를 범하듯이 사회적 인식에서도 오류를 범하게 됨

An experimental study of apparent behavior



An Experimental Study of Apparent Behavior by Fritz Heider & Marianne Simmel was a landmark study in the field of interpersonal perception, in particular in relation to the attribution process when making judgments of others.

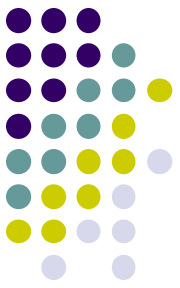
<http://www.all-about-psychology.com/fritz-heider.html>

<http://mobile.ztopics.com/Fritz%20Heider/>

대인지각(사람지각, 인상형성, person perception)



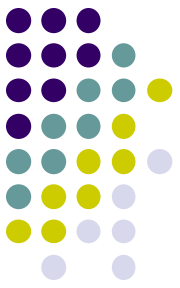
- 대인지각은 다른 사람(또는 대상)을 대할 때 그 사람(대상)에 관한 정보를 수집하고, 이 정보를 종합하여, 전체 인상을 형성하는 과정



인상형성에 나타나는 현상들

- 최소한의 정보들만을 가지고 매우 빠르게 타인에 대해 인상을 형성하며, 이 정보들이 그 사람의 전반적인 특성이라고 추론
- 특출성 효과(salience effect)
- 부정성 효과(negativity effect)
- 긍정성 편향(positivity bias)
- 최초정보효과(primacy effect)
- 최종정보효과(recency effect)

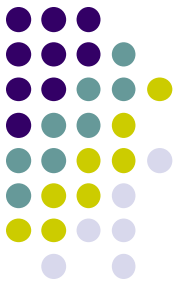
특출성 효과(현저성 효과, salience effect)

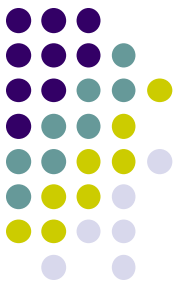


- 특출하게 부각되는 정보가 인상형성 (impression formation)에 더 영향을 미치는 것. 즉 특출하지 않은 정보보다 특출한 정보가 더 주의를 끄.
- 전경-배경 원리 (figure-background principle): 우리는 시각 영역에서 배경이나 환경보다 전경에 주의를 둬.



태권도 격파

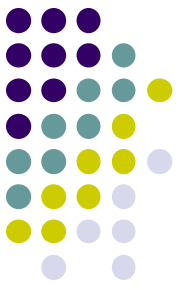




특출한 정보가 우리 주의를 끄는 이유

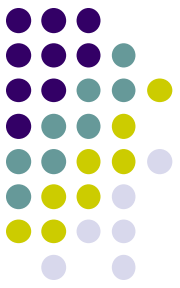
- 특출한 정보는 사회적 맥락에서 원인과 결과 중에 주로 원인으로 인식됨
- 특출한 정보에 대해 특출하지 않은 정보보다 더 극단적으로 평가를 함
- 특출성은 인상의 응집성을 높임. 즉 특출하게 지각된 사람은 그 사람이 특출하게 지각되도록 만든 정보와 관련된 정보들까지 지니고 있다고 추론하도록 함 (예: 머리에 꽃을 꽂은 여자)





부정성 효과(negativity effect)

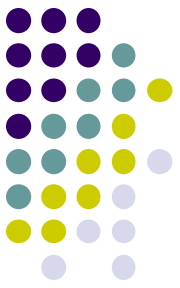
- 여러 정보가 제공될 때 아주 부정적인 정보가 포함되면 다른 정보의 긍정적인 가치는 거의 반영되지 않는 현상. 즉 우리는 부정적 정보에 더 주의를 기울이게 됨
- 전경-배경 원리에 따르면 부정적인 특성은 희귀하므로 전경으로 지각되어서 특출하게 보임
- 부정성 효과는 도덕적 특성으로 전체 인상을 형성할 때 더 강력하게 나타남(예: ‘머리가 매우 나쁘다’는 정보와 ‘인간성이 매우 나쁘다’는 정보)



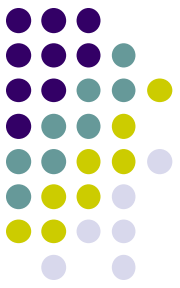
긍정성 편향(positivity bias)

- 대인지각에서 타인에 대해 긍정적으로 평가하는 현상(예: 주위 사람들이 친절도)
- 폴리아나 원리(Pollyanna principle): 사람들은 자신을 둘러싼 사람이나 사물들을 좋게, 긍정적으로 평가하는 경향을 가짐. 특히 과거에 대해 실제로 그랬던 것보다 긍정적으로 평가하는 경향이 있음

초두효과(최초정보효과, primacy effect)



- 정보가 순차적으로 제시되는 경우에 초기에 제시된 정보가 인상형성에 더 영향을 미치는 현상 (예: ‘첫인상이 중요해!’)
- Asch의 실험: 가상의 인물을 묘사하는 글(A: ‘똑똑한, 근면한, 충동적인, 비판적인, 고집센, 질투심이 강한’의 순서; B: ‘질투심이 강한, 고집센, 비판적인, 충동적인, 근면한, 똑똑한’의 순서)
- 긍정적인 특성을 먼저 읽은 조건에서 가상의 인물에 대한 전체 인상이 더 호의적



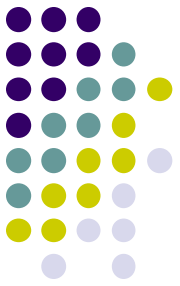
초두효과가 나타나는 이유

- 맥락효과(context effect): 처음에 제시된 정보가 맥락을 형성하고 나중에 제시된 정보가 이 맥락 속에서 해석됨
- 주의감소가설: 우리는 제한된 인지적 자원을 갖고 있어서 처음에 들은 정보에는 주의를 기울이지만 나중에 제시된 정보에는 주의가 소홀해짐

신근성 효과(최종정보효과, recency effect)

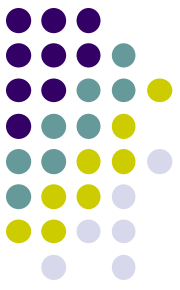


- 정보가 순차적으로 제시된 경우에 나중에 제시된 정보가 인상형성에 더 영향을 미치는 현상



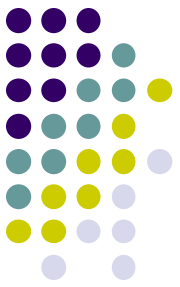
다양한 정보를 처리하는 방식

- 범주화
- 주요 차원
- 평가
- 평균 모형
- 일관성 유지
- 맥락 효과
- 도식
- 내현성격이론



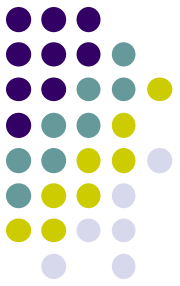
범주화

- 우리는 사람이나 사물을 지각할 때 범주화하거나 집단화함. 즉 여러 사람들을 개개인으로 보기보다 특정한 집단의 구성원으로 인식함
- 사람들은 처음 만나는 경우에 개인에 기초한 판단보다 범주에 기초한 판단을 더 선호함
- 사회범주를 사용하면 그 범주에 관한 지식을 사용하여 여러 특징을 추론할 수 있기 때문에 판단이 더 간단하고 효율적임
- 하지만 범주화는 효율성 측면에서 장점이 있지만 인상형성에서 오류를 일으키는 단점이 있음



주요 차원

- 사람들이 특성을 추론할 때 지적 능력과 대인 관계(사교성과)와 관련한 두 가지 차원으로 분류하는 경향이 있음
- 문화에 따른 차이: 집합주의 문화권에서는 대인관계 능력을 강조하고 개인주의 문화권에서는 개인의 자율성과 독립성을 중시



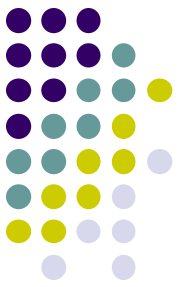
평가

- 대인지각에서 상대방에 대한 호오도 (좋음-싫음)평가가 가장 중요함



평균모형

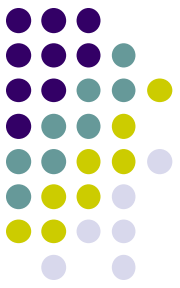
- 사람들은 다양한 정보들을 종합하여 인상형성을 함
- 가산원리(additive principle):
- 평균원리(averaging principle):
- 가중평균모형(weighted averaging model):



가산원리와 평균원리에 의한 계산 예

정보	처음 5가지 정보가 있을 때		새로운 정보가 1가지 추가될 때	
	가산원리	평균원리	가산원리	평균원리
똑똑함	+9	+9	+9	+9
착함	+8	+8	+8	+8
감성적	+3	+3	+3	+3
웃맵시	-7	-7	-7	-7
말솜씨	-3	-3	-3	-3
최종평가	+10	$(+10/5)=+2$		
유머감각			+1	+1
			+11	$(+11/6)=+1.83$

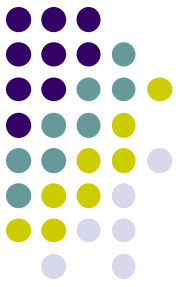
인상형성에서 가산원리보다 평균원리로 계산할 때 덜 좋은 인상이 형성



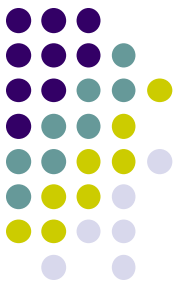
어느 원리가 대인지각에서 작동하나?

- Anderson에 의하면 대체로 사람에게 대한 인상 형성에서는 평균원리가 작동하는 것으로 밝혀짐

가중평균모형(weighted averaging model)

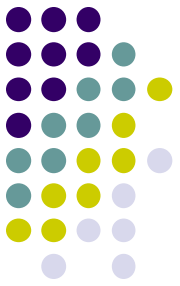


- 자신이 중요시하는 특성에 더 가중치를 두어서 인상을 형성함
- 연애의 원칙: ‘이상형’ 대신 ‘기피형’을 정하라. (안선형 저. <하고 싶다 연애>)



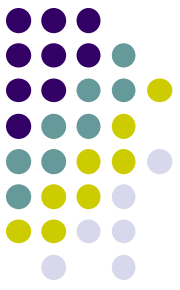
일관성 유지

- 사람들은 여러 정보들 사이에서 일관성을 유지하려고 함
- 인상형성에서 ‘좋다-싫다’ 차원을 가장 중시하므로 이 차원을 중심으로 일관되게 나머지 특성들을 처리 (예: 우리는 좋아하는 사람이 빨리 걸어가면 ‘민첩하다’고 생각하나 싫어하는 사람이 빨리 걸어가면 ‘조급하다’고 생각)
- 후광효과(halo effect): 어떤 대상이나 사람에 대한 일반적인 견해가 그 대상이나 사람의 구체적인 특성을 평가하는 데 영향을 미치는 현상



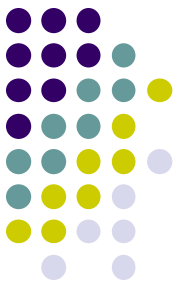
인상형성의 지속성

- 한 번 형성된 인상을 일관되게 유지되는 경향
- 인상을 형성하게 만든 구체적인 사건이 잊혀져도 전체 인상이나 성격에 대해서 추론한 내용은 여전히 유지



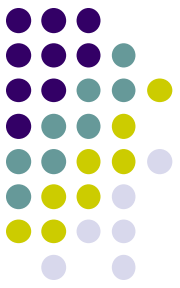
맥락효과

- 인상형성에서 하나의 특성이 가지는 의미는 다른 특성에 의해서 의미가 달라지기도 함
- ‘차가운+지적’과 ‘따뜻한+지적’에서 ‘지적’이라는 특성은 동일하지만 후자의 경우 좋은 인상을 형성하지만 전자에서는 부정적으로 지각됨
- 맥락효과는 일상생활에서 단어인식, 학습능력, 기억, 대상기억 등에 영향을 미침. 또한 마케팅과 소비자행동에 중요한 영향을 미침(예: 백화점 바닥의 편안함 정도가 상품에 대한 평가에 미치는 영향)



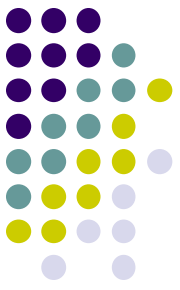
도식(Schema)

- 도식은 조직화되고 구조화된 인지세트
- 도식은 정보를 효율적으로 처리하는데 도움이 됨
- 사람들은 상대방에 대해서 이미 자신이 알고 있는 특성에 근거하여 다른 특성들까지 추론하고 이에 따라서 상대방과 상호작용함



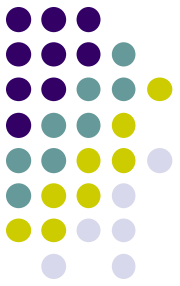
내현성격이론

- 특성들이 서로 관련되어 있다고 보는 도식
- 한 특성이 존재한다면 다른 특성도 존재한다고 추론하는 지식구조
- 예를 들어, 외향적인 사람은 ‘명랑하고, 수다스럽고, 에너지가 넘치는’ 등과 같은 특성도 지니고 있다고 추론
- 내현성격이론과 같은 도식을 사용하는 경향에는 개인차가 존재. 구조화 욕구가 강해서 정보를 구조화하고, 응집력 있고, 명확하게 이해하고 싶은 경향이 강한 사람일수록 내현성격이론에 기초하여 특성을 추론하는 경향이 높음



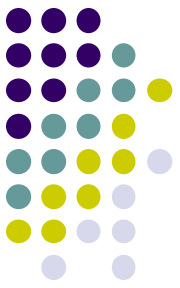
귀인(Attribution)

- 귀인은 자신 혹은 다른 사람이 행동한 원인을 추론하거나 행동을 통해서 개인의 성격과 같은 속성을 추론하는 현상
- 사람들은 왜 귀인을 하는가?
 1. 미래를 예측하는데 도움이 됨
 2. 환경을 예측하고 통제할 수 있게 해 줌
 3. 귀인의 결과는 우리의 감정, 태도, 행동에도 영향을 미침(시험에 떨어진 결과가 불공정한 채점 때문이라면 분노하고 시험제도나 채점자에 대해 나쁜 태도를 형성)



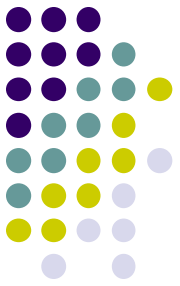
귀인 이론

- 상식심리학
- 대응추리이론
- 공변모형
- 자기지각이론
- 성취귀인이론



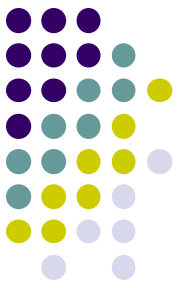
상식심리학

- 초기 귀인이론을 제안한 하이더는 사람들은 누구가 자신이 사는 세상을 이해하고 싶어하는 상식심리학자(naïve psychologist, 또는 mini-psychologist)라고 부름
- 사람들은 세상을 일관성 있게 이해하고 환경을 통제하려는 동기를 가짐
- 다른 사람들이 어떻게 행동할 지 추론하기 위해서 그 사람이 이미 보인 행동의 원인을 찾아내려고 하는 것이 귀인임



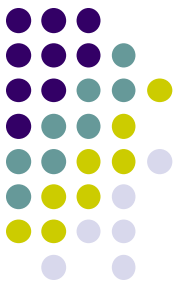
Heider의 귀인이론

- 성향귀인 (disposition attribution)
- 상황귀인 (situation attribution)



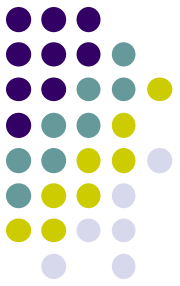
대응추리이론

- Jones와 Davis는 사람의 행동과 그 사람의 성향 특성을 대응시키는 과정이 귀인이라고 함
- 대응추리이론의 근거
 1. 비공유효과(uncommon effect)
 2. 사회적 바람직성(social desirability)
 3. 자발적으로 선택한 행동
 4. 사회적 역할
 5. 기대



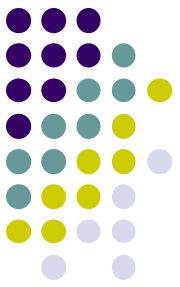
비공유효과

- 여러 다른 행동을 할 수 있었음에도 불구하고 특정한 행동을 하게 되었을 때 그런 행동을 한 원인을 그 사람의 특성으로 추론
- 예: A, B, C 세 과목 중에서 C 과목을 선택했을 때 C가 상대적으로 학점 받기 쉬운 것이라면 노력을 덜 들이고 좋은 학점을 얻으려고 한 것이라고 추론



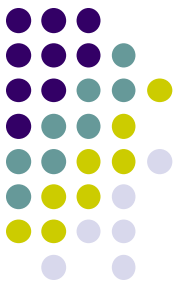
사회적 바람직성

- 다른 사람의 행동이 사회적으로 바람직하지 않으면 그 행동은 그 사람의 성향에서 나온 것이라고 추론



자발적 행동

- 다른 사람의 행동이 상황의 제약이나 압력 때문에 어쩔 수 없이 일어난 것이 아니고 스스로 선택했다면 그 사람의 성향이 영향을 미쳤다고 추론



사회적 역할과 기대

- 다른 사람이 사회적 역할에 어긋나는 행동을 하면 성향 귀인하게 됨
- 우리가 이미 여러 정보를 알고 있는 어느 사람이 특정한 상황에서 어떻게 행동할지 기대하는 상황에서 그 사람이 우리의 기대에 일치하는 행동을 하면 성향귀인을 하게 되고 어긋나는 행동을 하면 상황귀인하게 됨

기본귀인오류(fundamental attribution error)

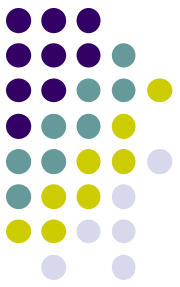


- 행동에서 상황요인이 영향을 미쳤음에도 불구하고 성향귀인하는 경향



공변모형

- Kelley는 사람들이 세상에 대해서 지니고 있는 지식이 명확한 경우도 있지만 모호한 경우도 있다고 가정
- 정보가 불충분한 상황에서 다른 사람의 행동을 설명한 만한 부가적 정보를 찾게 되는데 이 때 공변성에 주의를 기울이게 됨
- 공변이란 특정한 원인이 특정한 효과와 여러 조건에 걸쳐서 연결되는 경우를 가리킴
- 여러 정보를 검색해서 원인과 효과가 공변하면 그 원인이 행동을 유발했다고 귀인하게 됨



인과귀인의 세 가지 정보

- 인과귀인을 하기 위해서는 자극 대상, 행위자, 맥락에 대한 세 가지 정보가 필요
 1. 특이성(distinctiveness): 특정한 실체가 없을 때에는 그러한 효과가 없고 실체가 있을 때에만 효과가 나타나는 경우
 2. 합치성(consensus): 그 실체에 대해서 다른 사람들도 같은 경험을 하는 경우
 3. 일관성(consistency): 그 실체가 있을 때에는 항상 그 일이 일어나는 경우

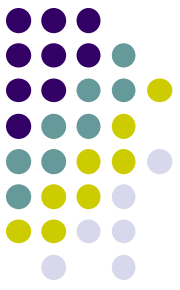
특이성, 일관성, 합치성이 높고 낮음에 따른 귀인



나와 마주칠 때 고개를 돌리는 사람의 행동의 원인을 추론

특이성	높음	나를 볼 때만 고개를 돌림
	낮음	그 사람은 누구를 보든 고개를 돌림
합치성	높음	다른 사람들도 나를 보면 고개를 돌림
	낮음	다른 사람들은 때로 나를 보면 고개를 돌림
일관성	높음	그 사람은 항상 나를 보고 고개를 돌림
	낮음	그 사람은 때로 나를 보고 고개를 돌림

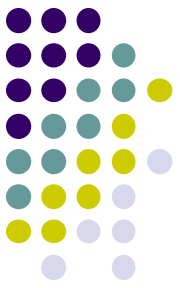
- 특이성, 일관성, 합치성이 모두 높을 때 우리는 외부 귀인하게 됨
- 특이성과 합치성은 낮고, 일관성이 높을 때 내부 귀인하게 됨



공변모형의 한계

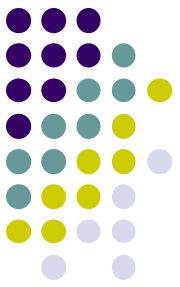
- 세 정보가 귀인에서 동등하게 사용되지 않는다는 연구가 있음
- 세 정보들 중에서 특이성보다 일관성 정보를 더 선호하고, 합치성 정보를 가장 덜 사용한다는 연구가 있음
- 절감원리: 특정한 효과를 일으키는 원인으로 하나 이상의 단서가 존재하면 이 단서들을 모두 사용하지 않고 그 가운데 하나의 단서가 사용되어서 절감되는 현상(예: 운전자의 운전기술도 나쁘는데 주위마저 어두워서 교통사고가 나면 운전자가 운전기술이 나빠서 사고가 났다고 생각)

자기지각이론(self-perception theory)



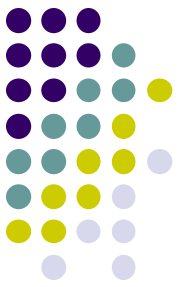
1938~

- Daryl Bem
- 코넬대 심리학과 교수
- 학부와 대학원에서 물리학 전공
- 1950-60년대 미국 남부에서의 주거지 격리 철폐에 대한 태도변화에 관심을 갖게 되면서 전공을 변경해서 미시간대학교에서 사회심리학으로 박사학위 취득



자기지각이론

- 사람들이 자신의 동기나 태도를 추론하는 과정은 다른 사람의 행동을 보고 동기나 태도를 추론하는 과정과 유사.
- 사람들은 자신의 태도가 형성되지 않아서 모호한 상황에서 행동과 외부환경들로부터 정보를 얻어서 자신의 동기나 태도와 같은 내부 상태에 대해서 추론.



과잉정당화(Over-justification)

- 외부보상 때문에 내적 동기가 떨어지는 현상
- 어떤 사람이 과제를 수행할 때 외부보상을 받지 않으면 내부원인 때문이라고 생각하고, 외부보상을 받으면 외부귀인을 하게 되어서 내적동기가 떨어짐.

성취귀인이론



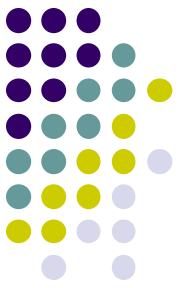
1935~

- Bernard Weiner
- UCLA 심리학과 교수
- 성공과 실패에 관한 귀인이론



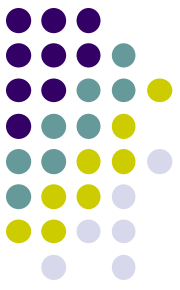
와이너의 성취귀인이론

- 와이너의 귀인이론은 성취에 관한 것임.
- 성취귀인에 영향을 미치는 요인들은 능력, 노력, 과제난이도, 운 등임.
- 귀인을 다음의 세 가지 차원으로 분류
 1. 통제위치(locus of control, 내부통제 vs. 외부통제)
 2. 안정성(stability, 원인이 변하나 그렇지 않나)
 3. 통제가능성(controllability, 원인이 통제될 수 있나 그렇지 않나)



성공과 실패 원인들의 3차원 분류

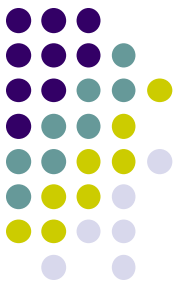
통제위치	통제 가능		통제 불가능	
	안정	불안정	안정	불안정
내적	자신의 안정된 노력	자신의 불안정한 노력	자신의 능력	기분
외적	선생님의 편견	흔하지 않은 다른 사람의 도움	과제 난이도	운



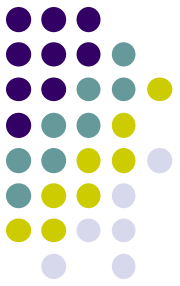
와이너의 귀인이론의 기여

- 귀인이 정서와 기대에 영향을 미친다는 점을 밝힘
- 귀인으로 인해 기대와 정서가 각각 달라지고, 이는 다시 이후 수행과 동기에 영향을 미친다는 점을 밝힘
- 사람들은 성공을 내부귀인하면 자부심을, 실패를 내부귀인하면 부끄러움을 경험
- 실패한 경우에 죄책감은 내적이며 통제가능할 때, 우울은 내적이며 통제불가능할 때, 분노는 외적이며 통제가능할 때, 연민과 동정심은 외적이며 통제불가능할 때 경험

귀인에서 사람들이 실제로 보이는 행동



1. 여러 정보가 있을 때 각 정보에 동등한 가중치를 두어서 편향 없이 처리하는데 어려움을 겪음
2. 두 사건 간의 공변관계를 알지 못하는 경우
3. 자신에게 중요한 사건을 제외하고는 최소의 인지적 노력을 들여서 정보를 처리하는 경향
4. 자신이 만들어 낸 설명이 정확하고 최선인지 따져보지 않고 충분히 만족스런 원인이라고 생각하기도 함



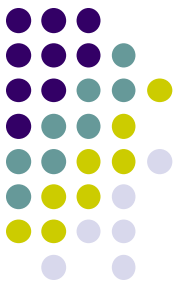
귀인에서 사람들이 보이는 편향

- 기본귀인오류
- 행위자-관찰자 효과
- 특출성 효과
- 자기기여귀인 편향

기본귀인오류(fundamental attribution error)

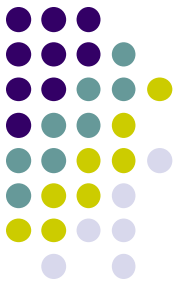


- 행동에서 상황요인이 영향을 미쳤음에도 불구하고 성향귀인하는 경향



기본귀인오류를 범하는 이유

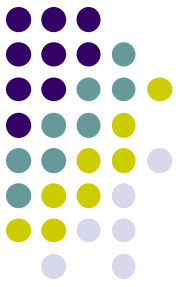
- 전경-배경원리: 배경이 되는 상황보다는 전경이 되는 행위자에 주의가 집중되어서 행위자 요인이 행동에 더 영향을 미친다고 보기 때문에 성향귀인이 높아짐
- 성향귀인을 하게 되면 그 사람에 대해 더 잘 이해하고 예측할 수 있다고 생각하기 때문



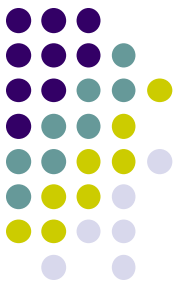
행위자-관찰자 효과

- 다른 사람의 행동은 성향귀인하고 자신의 행동은 상황귀인하는 현상(예: 다른 사람이 길을 가르쳐 주지 않으면 통명스럽기 때문이고 자신이 길을 가르쳐 주지 않으면 바쁘기 때문으로 해석)

행위자-관찰자 효과가 나타나는 경우

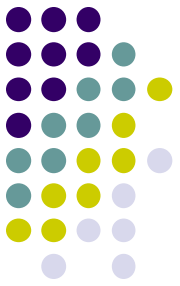


- 행위자-관찰자 효과는 행동의 결과가 정적인 경우에는 나타나지 않고 부정적인 경우에 나타남.
- 관찰자가 행위자에게 감정이입하면 잘 나타나지 않음.
- 개인적으로 중요하여 관여 수준이 높아지면 잘 나타나지 않음



행위자-관찰자 효과의 이유

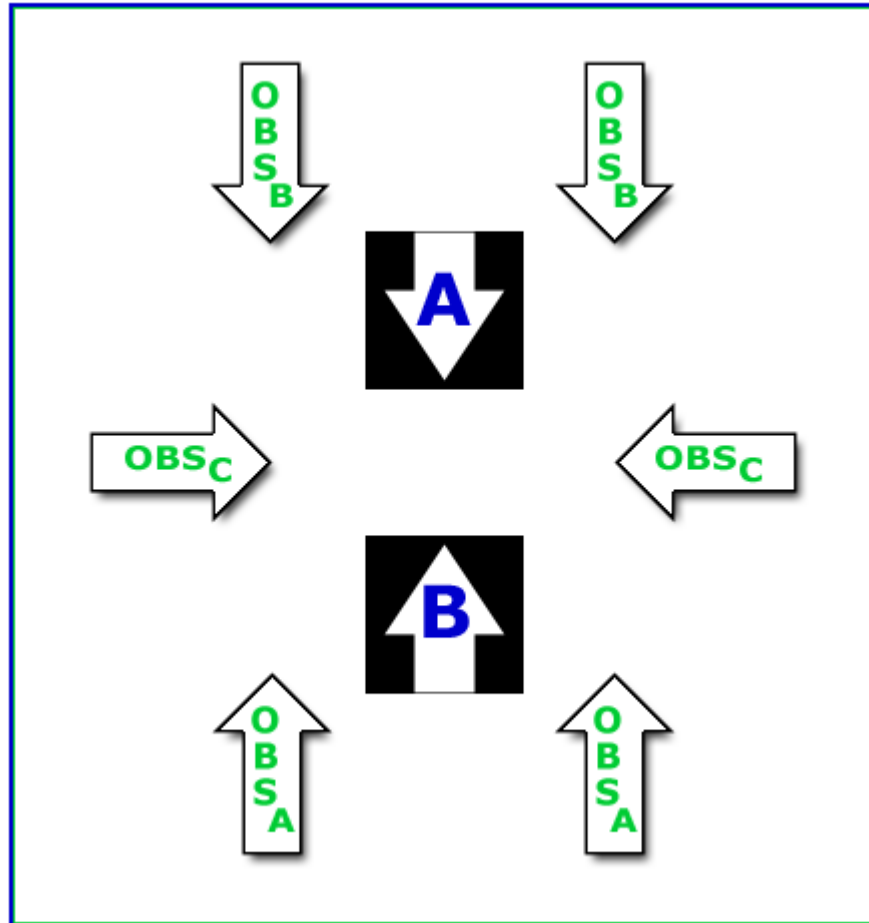
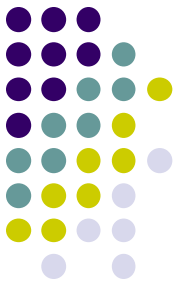
- 행위자와 관찰자가 가진 정보가 다르기 때문
 - 행위자는 자신의 행동의 의도와 원인에 대해서 관찰자보다 더 많이 알고 있음.
- 행위자와 관찰자가 행동을 보는 관점이 다르기 때문
 - 행위자는 자신의 행동이 지닌 특출성을 지각하지 못함. 그래서 상황요인이 특출하게 보임.
 - 반면 관찰자는 타인의 행동이 특출해 보이므로 성향 귀인하게 됨.
- Focalism(초점주의) - 현재 일어난 사건만 지나치게 확대시키는 경향



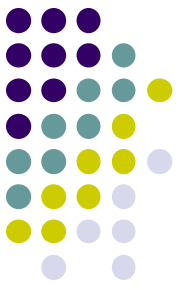
특출성 효과

- 관찰자에게 특출하게 지각된 자극이 행동의 원인이라고 보는 경향.

Taylor and Fiske의 실험



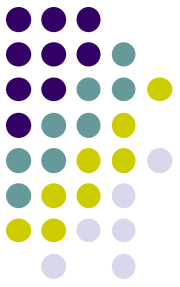
Taylor, S.E., & Fiske, S.T. (1975). "Point of View and Perceptions of Causality." *Journal of Personality and Social Psychology* 32: 439-445. 60



행위자와 관찰자의 위치 실험

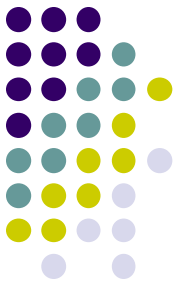
- 행위자 A와 B는 실험의 협조자로서 마치 처음 본 사람들처럼 5분 동안 표준화된 대화를 나눔(전공, 미래 직업 계획, 고향, 가족 등)
- 관찰자들은 누가 주로 대화를 주도했는지, 정보의 내용을 누가 주도했는지, 상대가 행동하는데 무엇이 영향을 미쳤는지를 관찰
- 관찰자들은 자신들이 마주보게 되어 특출하게 지각된 행위자들이 대화를 주도했다고 지각

관찰자들이 행위자 A 또는 B가 대화를 주도했다고 응답한 비율

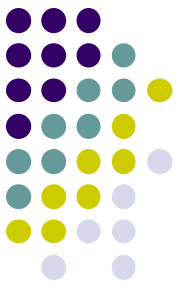


	A가 더 영향을 미쳤다고 응답한 비율	B가 더 영향을 미쳤다고 응답한 비율
관찰자 1과 2	20.25	15.54
관찰자 5와 6	17.51	16.75
관찰자 3과 4	12.00	20.75

자기기여귀인 편향



- 자신이 수행한 행동의 결과가 좋을 때 내부귀인하는 현상을 자기고양귀인(self-enhancing attribution)
- 반면 행동의 결과가 나쁠 때 외부귀인하는 현상을 자기방어귀인(self-protection attribution)
- 이 둘을 합쳐서 자기기여귀인(self-serving attribution)이라고 함



문화와 귀인

- 비서구문화권에서는 성향귀인보다 상황귀인 하는 경향이 더 나타남.
- Kashima와 Triandis의 성공과 실패에 대한 자기기여귀인 편향 연구에 따르면 미국인들은 실패보다는 성공을 자신의 능력에 귀인했고, 일본인들은 성공보다는 실패를 자신의 능력에 귀인한 것으로 나타남. 이를 동양인들의 겸양(modesty) 편향이라고 부름.