

PSICOLOGÍA SOCIAL (SOCIOLOGÍA). CURSO 2010/11. RAQUEL SURIÁ

TEMA 4. PROCESOS DE ATRIBUCIÓN.

1. Conceptos de Atribución, Inferencia, y Proceso Atributivo
2. Tipos de atribución
3. Por qué elaboramos atribuciones
4. Teorías de la atribución
 - 4.1. La Psicología ingenua de la acción de Heider
 - 4.2. La teoría de las Inferencias correspondientes de Jones y Davis
 - 4.3. Kelley: el Modelo de covariación y los esquemas causales
 - 4.4. La teoría atribucional de la motivación de Weiner
 - 4.5. La teoría de la indefensión aprendida de Seligman
5. Errores y sesgos en la atribución
 - 5.1. El error fundamental de atribución
 - 5.2. El falso consenso
 - 5.3. Sesgos favorables al yo
 - 5.4. Sesgos favorables al grupo
 - 5.5. El sesgo insidioso de Seligman
6. Los heurísticos
 - 6.1. Heurístico de representatividad
 - 6.2. Heurístico de disponibilidad
 - 6.3. Heurístico de simulación
 - 6.4. Heurístico de anclaje y ajuste
7. Referencias

1. CONCEPTOS DE ATRIBUCIÓN, INFERENCIA, Y PROCESO ATRIBUTIVO.

Gran parte de los sucesos en los que nos vemos involucrados a diario no son totalmente predictibles. Muchos llegan a crearnos conflictos cognitivos internos debido a que desconfirman expectativas previas. Para superar el conflicto interno se pone en marcha el proceso de atribución causal, en el que tratamos de hallar respuesta a la pregunta de por qué.

Por tanto, llamamos *Atribución* a la explicación o interpretación que un individuo da a la conducta o conductas, propias o ajenas (más frecuentemente ajenas) que ocurren en un determinado momento y contexto.

Esta definición nos lleva a ver al fenómeno atributivo como un concepto fundamental para entender que, no es tanto la conducta quien genera el conflicto interpersonal o intergrupar, sino las distintas interpretaciones que de la misma conducta hacen el actor y el observador.

Por tanto, *Inferencia* sería la interpretación de la conducta supone añadir algo, inferir o deducir algo, que de hecho no está en los datos de conducta observados.

Supone también una cierta anticipación de la conducta ajena, en función de la percepción que tengo de ella y de las explicaciones que doy a sus conductas anteriores.

Y finalmente, por *Proceso atributivo* entendemos que es el conjunto de pasos y fenómenos cognitivos que conducen a la explicación de una determinada conducta.

2. TIPOS DE ATRIBUCIÓN:

Autoatribución: atribuciones hechas sobre nuestro propio comportamiento.

Heteroatribución: atribuciones sobre las conductas de otros.

Controlabilidad :las causas de una conducta o de un hecho están o no bajo nuestro control

Estables: asignar siempre las mismas causas a esa conducta.

Inestables: modificar las causas que explican una conducta.

Internas: relacionadas con variables del propio actor

Externas: relacionadas con factores situacionales externos al actor.

3. POR QUÉ ELABORAMOS ATRIBUCIONES

- ☞ Demostrar cierto sobre nuestro medio ambiente
- ☞ motivación para controlar el mundo propio era una fuerza importante en la búsqueda de explicaciones.
- ☞ 2. Mantener nuestra autoestima
- ☞ Pueden usar las atribuciones para proteger sus logros y negar sus errores.
- ☞ La idea es que pueden buscar activamente aprobación de otros arrogándose lo bueno y evitando la culpa de lo malo públicamente. En cierto sentido, se trata de la motivación de autoestima transportada a la escena social.

4. TEORÍAS DE LA ATRIBUCIÓN

4.1. La psicología ingenua de la acción de heider

Heider (1958), fue el primer autor que abordó el estudio de los procesos que conducen hasta la respuesta a la pregunta “¿por qué?” (“**Proceso de atribución causal**” o “**proceso atributivo**”), quien consideraba básico su estudio en el funcionamiento psicológico de las personas. Experimentó y teorizó para explicar cómo se buscan las “**causas**” de los sucesos que ocurren, especialmente las de aquellos que resultan **extraños o se salen de la norma**. Según Heider, las personas tienden a creer que **un suceso queda explicado satisfactoriamente cuando descubren por qué ha ocurrido**, recurriendo para ello a unas **normas de inferencia de sentido común** → reglas de la “**psicología ingenua de la acción**”, que exige **analizar**:

- 1) La “**capacidad del actor**”: en el ejemplo anterior, analizar la capacidad del “*amigo*” (actor) para realizar la conducta de “*no saludar*”.
- 2) La “**dificultad de la tarea**”: puede suceder que, aun teniendo capacidad genética para saludar, el “*amigo*” no lo ha hecho debido a circunstancias que se lo impiden (aglomeración, falta de visibilidad).

Ambos puntos, capacidad del actor y dificultad de la tarea, determinan conjuntamente si la acción es posible para el actor.

- 3) La “**motivación**”: querer hacer el esfuerzo necesario (“*intención*”) o intentarlo con la intensidad requerida (“*ejerción*”). La motivación es necesaria para que la acción se lleve a cabo realmente.
- 4) La **naturaleza y/o la intensidad de los esfuerzos realizados por el actor**, ya que a partir de ellos se infiere la presencia o ausencia de motivación.

“El proceso atributivo incluye desde el momento en que se observa la conducta hasta que se descubre el porqué de la misma”.

- ☞ La causa se considera INTERNA cuando la conducta era posible para el actor y éste quería realmente llevarla a cabo. Son las más frecuentes.
- ☞ La causa se considera EXTERNA O AMBIENTAL cuando el actor no quería llevarla a cabo o no pretendía realizarla.

El proceso atributivo empieza para Heider con la observación de una conducta y finaliza cuando el observador cree encontrar la causa que lo produjo.

Esta será personal o interna cuando queda claro que la conducta era posible para el actor (estaba a su alcance) y cuando éste quería realmente llevarla a cabo. Será externa o ambiental cuando la conducta supera la capacidad del actor o éste no pretendía realizarla.

4.2. El modelo de inferencias correspondientes de Jones y Davis

Este modelo fue concebido para explicar heteroatribuciones: cómo un observador atribuye la conducta de un actor a factores contextuales o a factores internos tales como intenciones, gustos personales o rasgos de personalidad.

La inferencia correspondiente se da cuando podemos atribuir claramente la causa de la conducta a los factores internos mencionados. De manera que según esta teoría el objetivo del proceso atributivo consiste en *inferir que la conducta observada y la intención que la produjo corresponde a alguna cualidad estable subyacente a la persona.*

Por tanto, el objeto de este modelo son las heteroatribuciones internas sobre conductas intencionadas.

Mientras menor sea el número de efectos no comunes, más fácil es hacer la inferencia disposicional personal.

En dicho proceso se distinguen dos estadios principales:

1° Atribución de la intención.

Si el actor conoce los efectos y tiene capacidad para producirlos, entonces la conducta es intencionada.

2° Atribución de disposición.

Esta se lleva a cabo mediante la aplicación de principios tales como el del efecto no común, el de la deseabilidad social, el de la relevancia hedónica y el del personalismo.

El principio del efecto no común, sostiene que la disposición que gobierna una acción es indicada por aquéllas de sus consecuencias que no comparte con las acciones alternativas, y que cuanto menos sean tales efectos no comunes, menos ambigua será la atribución de la disposición.

El principio de deseabilidad social mantiene que las inferencias correspondientes son más fuertes cuando las consecuencias de la conducta elegida son indeseables.

Sólo las conductas que desconfirman expectativas son verdaderamente informativas acerca del actor, ya que cuando las personas dicen lo que se espera de ellas en una situación determinada, o cuando desempeñan un rol determinado, es poco lo que podemos averiguar de ellas.

El *Principio de relevancia hedónica* se refiere a los efectos positivos y negativos de la elección de un actor para el perceptor. Cuando mayor es la relevancia hedónica de la acción para el perceptor, más probable es que este haga una inferencia correspondiente y que formule un juicio extremo (positivo o negativo) de la otra persona.

El *personalismo*, finalmente permite distinguir aquellos casos en los que la conducta de un actor tiene una relevancia general (positiva o negativa) de aquellos otros en que la conducta va dirigida al perceptor

4.3. Kelley: el modelo de covariación y los esquemas causales

Kelley (1967) aborda el estudio de la atribución desde una perspectiva más amplia que los anteriores, planteándose el problema de la “validez atributiva”: cómo deciden las personas que sus impresiones sobre un objeto son correctas.

Un observador llega a una comprensión causal de la conducta percibida sobre la base de la covariación observada de la conducta y sus causas posibles, o bien, en el caso de una única observación, fundándose en la configuración de las posibles causas de dicha conducta observada.

Kelley (1967, 1973) sugiere que se usa un principio de covariación: se atribuye un efecto a una condición que está presente cuando el efecto está presente y que está ausente cuando el efecto está ausente. El efecto o evento es lo que se trata de explicar. Las tres condiciones candidatas, según Kelley, son la entidad o estímulo, la persona y las circunstancias

Condiciones claves para establecer atribuciones:

1º) El consenso (la misma reacción aparece en diferentes personas) o nivel en que la conducta es compartida por otros.

2º) La distintividad o especificidad (reacción que aparece sólo con respecto a una entidad o estímulo particular), o nivel en que la conducta es provocada en presencia de una entidad o estímulo determinado y no en su ausencia.

3º) La consistencia (la misma reacción que aparece en diferentes situaciones) o nivel en que la conducta se mantiene a lo largo del tiempo y transituacionalmente.

Los esquemas causales son preconcepciones acerca de qué causas van asociadas con qué efectos, para realizar a partir de ellos juicios atributivos.

Los esquemas causales básicos son:

1. Causas suficientes múltiples (c.s.m.): se aplica cuando el efecto a explicar o la conducta observada puede obedecer a diferentes causas, todas ellas presentes en el momento de la ejecución y todas ellas con fuerza suficiente para producir el efecto. Se recurrirá a cualquiera de ellas según la ponderación que se dé a las circunstancias acompañantes.

En este esquema suele operar el principio atributivo de desestimación (se atribuye menos importancia a una causa cuando hay otras causas posibles del efecto o conducta a explicar) y el principio atributivo de aumento (cuando coinciden causas facilitadoras e inhibidoras, que incrementan o disminuyen la probabilidad de que ocurra el efecto).

2. Causas necesarias múltiples (c.n.m.): solo se considerará que el efecto se debe a esas causas si concurren todas ellas, es decir, se tienen datos observados y coincidentes de las mismas

4.4. La teoría atribucional de la motivación de weiner

Esquemáticamente, la ambiciosa teoría de Weiner (1979, 1986) sobre la atribución causal sostiene que cualquier causa puede caer en algún punto de tres dimensiones:

- Internalidad / externalidad (que veíamos más arriba)
- Estabilidad / inestabilidad (hasta qué punto la causa es efímera o duradera).
- Controlabilidad / incontrolabilidad (hasta qué punto la causa permanece bajo el control de alguien).

Estas tres dimensiones se combinan para formar ocho posibles permutaciones de causas. Por ejemplo, una causa interna, inestable e incontrolable sería el estar enfermo el día del examen. Las dos primeras dimensiones tienen importancia para las autoatribuciones en la teoría de Weiner. Según Weiner, el punto en que cae la causa en el eje interno/externo influye en la autoestima. Por ejemplo, atribuir el éxito al propio esfuerzo refuerza el orgullo. El punto donde cae la causa en la dimensión de estabilidad/inestabilidad influye en las expectativas relativas al cambio: por ejemplo, atribuir el fracaso a la capacidad innata no fomenta ninguna expectativa de que las cosas vayan a mejorar en el futuro.

Desde que Weiner (1979) formuló este modelo, se ha llevado a cabo una gran cantidad de trabajo de laboratorio, y mucho menos en el campo. Aunque este marco teórico es claramente persuasivo y productivo, necesitamos poner de relieve algo que es significativo cuando criticábamos también el grado de sofisticación del modelo de Kelley: el problema se plantea cuando se intentan encajar las explicaciones reales de las personas en la teoría de Weiner. En el momento en que los investigadores intentan compartimentar las causas que daban los sujetos espontáneamente, encontraron que los impecables compartimentos estancos 2x2x2 de las dimensiones interna, estable y controlable distaban mucho de alcanzar una perfecta acomodación a las sutilezas del lenguaje natural.

Por tanto, cualquier causa es el resultado de combinar:

- Internalidad / externalidad.
- Estabilidad / inestabilidad.
- Controlabilidad / incontrolabilidad

A parte de este problema de clasificación de las atribuciones, un aspecto muy significativo y de largo alcance es que la teoría de Weiner da prioridad a la causalidad percibida sobre la causalidad real. Según el modelo, lo importante no es lo que causó el fracaso de una persona sino lo que esa persona piensa que lo causó.

4.5. La teoría de la indefensión aprendida de seligman

El fenómeno de la indefensión aprendida fue estudiado inicialmente por Martin E. P. Seligman, psicólogo norteamericano que encontró que cuando sometía a unos perros a descargas eléctricas inescapables, se dificultaba el posterior aprendizaje en una tarea con descargas eléctricas controlables (de las que era posible escapar). Las dificultades de aprendizaje consistían en que los perros no aprendían a escapar de las descargas, mostrando pasividad y alteraciones emocionales. Este estado emocional fue bautizado con el nombre de indefensión aprendida, y se han encontrado reacciones similares en otras especies, incluido el hombre, aunque a los humanos no se les sometía a descargas eléctricas, sino que se les presentaban problemas irresolubles.

La indefensión aprendida tiene consecuencias en tres áreas importantes de las personas afectadas:

- *Motivacional:* Caracterizado por la pasividad y la reducción de la motivación para actuar en las distintas situaciones.
- *Cognitiva:* Creencia de que los acontecimientos seguirán siendo incontrolables en el futuro, haga lo que haga el sujeto.

Emocional: Incremento de la ansiedad y el miedo, que suele ir seguido de un estado de ánimo depresivo

Según esta teoría, la atribución puede variar según tres dimensiones:

- *Interna – externa:* Según si la falta de control se percibe como causada por la propia persona (interna) o por factores externos (externa).

- *Permanente – Transitoria (estable – inestable)*: Si la causa de la falta de control se considera duradera o transitoria.
- *Global – específica*: Si se considera que la causa de la falta de control afecta a una gran parte de las situaciones vitales del sujeto (global) o sólo a una o unas pocas situaciones concretas (específica).

De las posibles combinaciones entre estas tres dimensiones, dependerá la respuesta del sujeto a la situación incontrolable:

- ☞ La combinación atribucional *interna – estable – global* tendrá como consecuencia el estado más grave de indefensión, que puede tener una duración y unos síntomas similares a la depresión clínica, incluyendo baja autoestima y sentimientos de culpa (a causa de la atribución interna). Este estado recibe el nombre de *indefensión personal*.
- ☞ La llamada *indefensión universal* se produce a partir de una combinación de dimensiones *externa – estable – global*. En esta combinación, la falta de control se sitúa en el exterior, y la autoestima de la persona no se ve tan afectada como en el caso de la indefensión personal, que es la más frecuente en la práctica clínica.

A grandes rasgos, podemos decir que para esta teoría, lo fundamental no es el tipo de situaciones por las que pasen los sujetos (controlables o incontrolables), sino su manera de percibir tales situaciones y a qué factores las atribuye.

5. ERRORES Y SESGOS DE ATRIBUCION

Una misma conducta se puede interpretar de formas completamente diferentes. Las atribuciones causales no se realizan únicamente a partir de la información de que disponemos, sino que también están mediatizadas por nuestras actitudes y expectativas, así como por la particular perspectiva que tenemos del hecho o conducta observado. Todos estos factores nos recuerdan el carácter subjetivo de la atribución. En esta subjetividad residen los frecuentes errores o sesgos atribucionales que cometemos. Nosotros vamos a destacar: El error fundamental de

atribución; el falso consenso; sesgos favorables al yo; sesgos favorables al grupo; el sesgo insidioso de Seligman.

5.1. Error fundamental de atribución:

Es la tendencia a atribuir los resultados positivos propios a causas internas (por ej. habilidad o características personales), y los resultados negativos a causas externas (por ej. azar o dificultad de la tarea). Se han sugerido varias posibles explicaciones para esta tendencia, las cuales pueden ser agrupadas en dos categorías: (a) cognitiva y (b) motivacional.

5.2. Falso consenso

Se entiende como una tendencia a estimar que nuestra conducta o nuestras opiniones son relativamente comunes, que los demás piensan y actúan como nosotros.

5.3. Sesgos favorables al yo

Esta categoría de sesgos se refiere a la tendencia a atribuir los resultados positivos propios a causas internas (por ej. habilidad o características personales), y los resultados negativos a causas externas (por ej. azar o dificultad de la tarea). Se han sugerido varias posibles explicaciones para esta tendencia, las cuales pueden ser agrupadas en dos categorías: (a) cognitiva y (b) motivacional.

5.4. Sesgos favorables al grupo

Tendencia de los sujetos, en contextos intergrupales, a explicar las conductas positivas realizadas por otros miembros de su propio grupo sobre la base de disposiciones personales del actor, mientras que sus acciones negativas son explicadas por factores situacionales. Este patrón se invierte cuando el actor es percibido como miembro de un exogrupo.

5.5. Sesgo atribucional insidioso de seligman.

El sesgo atribucional insidioso consiste básicamente en atribuir los éxitos a factores externos, específicos e inestables y atribuir los fracasos a factores internos, globales y estables. El estilo atribucional insidioso es depresivo.

6. LOS HEURÍSTICOS

Son reglas y estrategias cognitivas lo más sencillas posible que conducen de una manera rápida, aunque no siempre exacta, a la solución del problema.

6.1. Heurístico de representatividad:

Consiste básicamente en un juicio de relevancia o similaridad que produce una estimación de probabilidad.

6.2. Heurístico de disponibilidad:

Consiste en utilizar los ejemplos específicos que con mayor rapidez y fuerza vienen a nuestra mente, los que nos son más accesibles.

6.3. Heurístico de simulación :

Se utiliza cuando hay que predecir un suceso futuro, diagnosticar la probabilidad de un efecto específico, calcular las probabilidades condicionadas y diagnósticos contrarios los hechos.

6.4. Heurístico de anclaje y ajuste:

Cuando tratamos de hacer juicios con alguna incertidumbre, a veces tratamos de reducir la ambigüedad tomando como referencia un punto de partida que nos sirva de referencia para llegar a una conclusión.

7. REFERENCIAS

Echebarría, A. (1994). Sesgos atribucionales. En J.F. Morales (Coord.), *Psicología Social* (pp.253-268). Madrid: McGraw-Hill.

Hewstone M. y Antaki, Ch. (1990). Teoría de la atribución y explicaciones sociales. En M. Hewstone, W. Stroebe, J. P. Codol y G.M. Stephenson (Coord.), *Introducción a la Psicología Social. Una perspectiva europea* (pp.120-148). Barcelona: Ariel.

- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Nueva York: Wiley.
- Hewstone, M. (1990). *Causal attributions: From cognitive processes to collective beliefs*. Oxford: Basil Blackwell.
- Huici, C. y Moya, M. (1994). La inferencia social. En J.F. Morales (Coord.), *Psicología Social* (pp.271-283). Madrid: McGraw-Hill.
- Jones, E.E. (1990). *Interpersonal perception*. Nueva York: Freeman.
- Jones, E.E. y Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in social perception. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp.219-266). Nueva York: Academic.
- Kelley, H.H. (1983). Perceived causal structures. En J. Jaspars y Cols. (Eds.), *Attribution theory and research: Conceptual, developmental and social dimensions* (pp 343-369). Londres: Academic.
- Morales, J.F. (1994). Procesos de Atribución. En J.F. Morales (Coord.), *Psicología Social* (pp.239-252). Madrid: McGraw-Hill.
- Smith, E.R. y Mackie, D.M. (1997). *Psicología Social*. Madrid: E. M. Panamericana.