

TEMA 4: PROCESOS DE ATRIBUCIÓN

4.1 INTRODUCCIÓN

La **atribución** es la explicación que elaboramos sobre las causas de la conducta de los demás y de uno mismo. Las hacemos normalmente frente a hechos inesperados y negativos que nos hacen perder el control.

En el proceso de atribución la causa no es directamente observable. Las teorías clásicas se enmarcan en la *psicología ingenua de la vida diaria*-> **científicos ingenuos**.

La **motivación** y las **emociones** son procesos adaptativos que interfieren en la atribución.

La atribución tiene un **carácter social**, y actúa en todos los niveles de análisis de la realidad psicosocial (individual, interpersonal, grupal y societal).

4.2 ¿CUÁNDO HACEMOS ATRIBUCIONES?

Está demostrado que la **atribución** sí es un **proceso espontáneo** de análisis de los acontecimientos (inesperados, los que se desvían de lo normal, objetivos no logrados).

La **atribución** se podría considerar una conducta exploratoria general provocada por la incertidumbre-> carácter funcional.

Los fallos, fracasos o acontecimientos negativos provocan la realización de atribuciones.

El estado de ánimo y los sentimientos también favorecen el análisis atributivo:

- El mal humor incrementa y complica el análisis causal y el buen humor lo favorece
- Racionalizar la experiencia de una emoción, incluso aunque se haga una atribución errónea, ayuda a reducir la intensidad de la misma.

4.3 ¿POR QUÉ HACEMOS ATRIBUCIONES?

Motivaciones y funciones de las atribuciones se solapan. Como motivaciones encontramos:

- Motivo básico de **comprensión**
- La motivación de creer en un **control** efectivo
- Dar imagen positiva ante los demás (motivo de **pertenencia**)
- La motivación de auto-ensalzamiento (motivo de **potenciación personal**)

Como funciones encontramos:

- **Función de control**, con dos funciones a su vez: explicación y predicción

- **Función de autoestima** (motivación egocéntrica). Se relaciona con el motivo de potenciación personal. Los éxitos se atribuyen a factores internos y estables y los fracasos a factores externos e inestables
- **Función de auto-presentación**: se manipula la información que reciben los otros sobre nosotros, y se controla la percepción.

4.4 TEORÍAS CLÁSICAS DE ATRIBUCIÓN

Dos categorías (Kelley y Michela, 1980):

1. **Teorías de la atribución**: se centran en los antecedentes, en la influencia que la información, nuestras creencias, y la motivación (var. indep.) tienen en el proceso de inferencia causal: causas de la acción (variable dependiente).
2. **Teorías atributivas**: se centran en las consecuencias conductuales, emocionales y cognitivas (expectativas) (var. dep.), siendo las atribuciones las var. indep.

Psicología Ingenua

Heider (1958): las personas intentan comprender, controlar, y predecir los acontecimientos que les conciernen. Las creencias o teorías influyen en el comportamiento de las personas.

Se basa en la **teoría de las lentes** de Brunswik (1956) sobre la percepción de objetos-> ningún objeto se puede percibir directamente. Las personas además son agentes de su propio comportamiento, son conscientes de que están siendo percibidas, y también son perceptoras.

Heider hace tres aportaciones:

1. **El análisis ingenuo de la acción**
 - Factores ambientales: **dificultad** (estable) y **suerte** (variable)
 - Factores personales: **capacidad** (estable) y **motivación** (variable y controlable, incluye la **intención** y el **esfuerzo**)
 - Relación inversamente proporcionales entre factores ambientales y personales:
 - **dificultad y esfuerzo** son directamente proporcionales
 - **capacidad y esfuerzo** son inversamente proporcionales
 - El perceptor hará una **atribución interna** cuando perciba capacidad e intención
 - Hará una **atribución externa** o ambiental cuando la dificultad de la tarea exceda la capacidad o no perciba intención
2. **Atribución de responsabilidad**. Hay 5 niveles:
 - **Asociación**: responsabilidad atribuida a alguien que no ha realizado el acto
 - **Causalidad**: se hace responsable de la acción pero no ha tenido intención
 - **Previsibilidad**: el actor asume su responsabilidad, no tenía intención, pero el observador cree que el sujeto podría haber previsto lo ocurrido
 - **Intencionalidad**: el actor actúa con intención-> atribución interna de la acción
 - **Justificabilidad**: se justifica la acción intencionada por imperativos de la situación

3. **Principio de covariación:** puede atribuirse un efecto a una causa que está presente cuando éste ocurre, y que está ausente cuando el efecto no se produce. La covariación no implica siempre causalidad (**científicos ingenuos**)

Teoría de las inferencias correspondientes

Jones y Davis (1965): La búsqueda termina cuando se encuentra un **motivo** que sea razón suficiente del acontecimiento. Se trata de buscar explicaciones estables e informativas.

Dos etapas en el proceso de atribución:

ATRIBUCIÓN DE INTENCIÓN: Las personas nos fijamos, sobre todo, en los **efectos** que percibimos que tiene la conducta del sujeto. Como condición preliminar necesitamos atribuir intención a la elección (condición necesaria es que el actor tenga el conocimiento de los posibles efectos, y tenga la capacidad). La intención es precondition para realizar la inferencia correspondiente.

INFERENCIA CORRESPONDIENTE: se basa en el concepto de **correspondencia** atributo personal (rasgo interno, **disposición**)-efecto. La disposición se infiere a partir de la conducta. Cuanto menos normal es la conducta del sujeto, y menos deseables son los efectos para el resto de la gente, habrá mayor probabilidad de realizar la correspondencia.

Aspectos que influyen para realizar la inferencia correspondiente:

- **Efectos de la acción:** cuantos menos efectos no comunes haya, mayor probabilidad
- **Deseabilidad de los efectos:** cuantos menor deseabilidad de las consecuencias, ++
- **Rol social:** Ofrece información útil para establecer una asociación entre la acción y la disposición subyacente cuando esa acción la realiza una persona que no ejerce ese rol
- **Expectativas previas:** Cuando se tienen expectativas sobre el comportamiento de una persona, la medida en que esto se desconfirma, ++
- **Relevancia hedónica:** La conducta que elige el actor puede tener relevancia hedónica para el observador (significado emocional)
- **Personalismo:** Ocurre cuando el observador percibe que el actor quiere beneficiarle o perjudicarlo intencionadamente, ++

El modelo de covariación y los esquemas causales

La **teoría de la atribución de Kelley** (1967) amplía las anteriores intentando encontrar el origen de la acción. Incluye situaciones sobre acontecimientos únicos y aquellas con múltiples casos del mismo suceso o sucesos semejantes.

EL MODELO DE COVARIACIÓN

- Hay tres **fuentes de información** para explicar la conducta de los otros: consenso (con las respuestas de otras personas), distintividad (otros estímulos) y consistencia (otras situaciones), cada cual puede ser alta o baja
- Su modelo se basa en determinar conjugaciones específicas de COVARIACIÓN que nos llevarán a inferir que los **causantes del efecto** son el estímulo, la persona o la situación

FUENTES DE INFORMACIÓN			
	CONSENSO	DISTINTIVIDAD	CONSISTENCIA
Atribución al ESTÍMULO	+	+	+
Atribución a la PERSONA	-	-	+
Atribución a CIRCUNSTANCIAS	-	+	-

La investigación empírica ha confirmado el modelo y puesto de manifiesto sus **limitaciones**:

- Las personas suelen fijarse más en la consistencia
- Es un modelo excesivamente racional: requiere mucho tiempo y mucha información

LOS ESQUEMAS CAUSALES

Son necesarios para hacer atribuciones cuando la información que recibimos de la persona es insuficiente, confusa o esta distorsionada. *Es una concepción general que la persona tiene sobre cómo interactúan un determinado tipo de causas, para producir un tipo de efecto concreto:*

- **Esquema de causas suficientes múltiples:** puede actuar el **principio atributivo de desestimación**, cuando el papel de una de las causas presentes en una situación disminuye por la presencia de las otras causas posibles
- **Esquema de causas necesarias múltiples:** todas actúan juntas para lograr el efecto

El **principio atributivo de aumento** se da en ambos esquemas: *ocurre cuando el papel de una causa para producir un efecto aumenta si existe la causa inhibitoria en el momento en el que se produce el efecto.*

4.5 ERRORES Y SEGOS ATRIBUTIVOS

Las atribuciones no siempre son correctas, y pueden estar sesgadas.

Error fundamental o sesgo de correspondencia

Se suele atribuir una conducta exclusivamente a disposiciones del actor, sin tener en cuenta el poder de las situaciones:

- En el modelo de Kelley se suele observar más covariación con la persona que con el estímulo o la situación
- Muchas veces consideramos a personas responsables de ciertos actos, cuando en realidad son víctimas de las circunstancias (Fiske y Taylor, 1984)

Posibles explicaciones del sesgo:

- Los **determinantes cognitivos:** efecto de la saliencia del actor frente a la situación.
- Los **determinantes socioculturales:** se llega a considerar que un sesgo no es tal, sino que es un elemento indispensable del sistema de una cultura determinada: norma

social de internalidad en Occidente: atribuir éxitos/ fracasos a la determinación personal y la ideología

- Como **forma de autopresentación**. En Occidente se prefieren las explicaciones disposicionales: al estar bien visto, se utilizan para mantener y aumentar la aprobación de los otros. No es generalizable al conjunto de las culturas:
 - Las **culturas colectivistas** recurren más a factores situacionales
 - Ven el comportamiento como una interacción entre el objeto y el ambiente
 - Tienen más posibilidades de evitar caer en el sesgo
 - la tendencia universal a hacer atribuciones disposicionales se podría explicar por la **teoría de la mente propia de la especie**: era adaptativo y necesario poder predecir lo que el otro haría antes de tomar una decisión

Infrautilización de la información de consenso

No se da la misma importancia al consenso (información sobre la conducta de otras personas en la misma situación), que a la conducta de la misma persona en situaciones similares o frente a otros estímulos.

Efecto del falso consenso

Las personas tienden a pensar que su forma de actuar es la general en una determinada situación y que las otras personas reaccionarán de la misma manera en la misma circunstancia.

Explicaciones:

- **Contacto selectivo**: se tiende a buscar a otras personas que se nos parecen
- **Queremos resolver una ambigüedad**: actuar en una dirección que creemos obvia
- **Mecanismo de autoestima**: tenemos la necesidad de pensar que las creencias propias son las correctas

Atribución defensiva

Es un deseo por parte del observador de hacer cualquier atribución que pueda reducir mejor la amenaza que representa la situación. Depende de:

- **Posibilidades situacionales**: se atribuye la responsabilidad al actor si el observador piensa que actuaría de forma diferente
- **Similitudes personales**: la hay-> se atribuye a la casualidad; si no la hay, al actor

También se ha observado este sesgo en un contexto de logro.

Atribuciones favorecedoras del yo

Se tiende a atribuir el éxito a factores internos y aumenta nuestra autoestima (**sesgos auto-ensalzadores**), y el fracaso se atribuye a factores externos y así protegemos nuestra autoestima (**sesgos auto-protectores**). Posible explicación: proceso cognitivo -> el actor puede percibir la covariación entre su comportamiento y el éxito, pero no entre su comportamiento y el fracaso.

Según Ross y Fletcher (1985) tanto los procesos motivacionales como los cognitivos son la base de estos sesgos. Tendemos a implicarnos en las actividades en las que tenemos posibilidades de éxito.

Efecto actor/ observador

Tendencia del actor a atribuir sus acciones a exigencias ambientales, mientras que el observador lo hace a disposiciones personales estables. Explicaciones:

- El actor tiene acceso a información más completa
- Influencia del punto de vista o perspectiva perceptiva
- Las distorsiones motivacionales pueden hacer que el actor no sea tan imparcial como el observador

4.7 ¿QUÉ CONSECUENCIAS TIENEN LAS ATRIBUCIONES?: TEORÍAS ATRIBUTIVAS

Teoría de la motivación de logro de Weiner

Se aplica fundamentalmente a la **autoatribución** (el de **Kelley** está orientado a la **heteroatribución**). Se basa en la influencia que las atribuciones que hacemos producen en el pensamiento, los sentimientos y comportamiento futuro de los otros. Basa su modelo en las **teorías de expectativa-valor**.

Atkinson considera que la persona toma **decisiones racionales** sobre una base hedonista.

Weiner concibe al hombre como un científico que intenta comprender las acciones que realiza: la **atribución** aparece como una mediación cognitiva entre estímulo y acción.

Dimensiones causales:

- A. LOCUS DE CAUSALIDAD O INTERNALIDAD: Medida en que una acción se atribuye a factores internos o externos. Provocan reacciones emocionales (autoestima, orgullo, vergüenza).
- B. ESTABILIDAD: Permanencia en el tiempo de la causa inferida de la acción. Crea expectativas futuras. Emociones: esperanza/ desesperanza
- C. CONTROLABILIDAD: Medida en que la persona puede ejercer algún tipo de influencia sobre los resultados. Ligada a emociones relacionadas con la relación social: culpabilidad, vergüenza, orgullo.

	Estable	Inestable	Control
Interno	capacidad	esfuerzo	controlable o incontrolable
Externo	dificultad	suerte	incontrolable

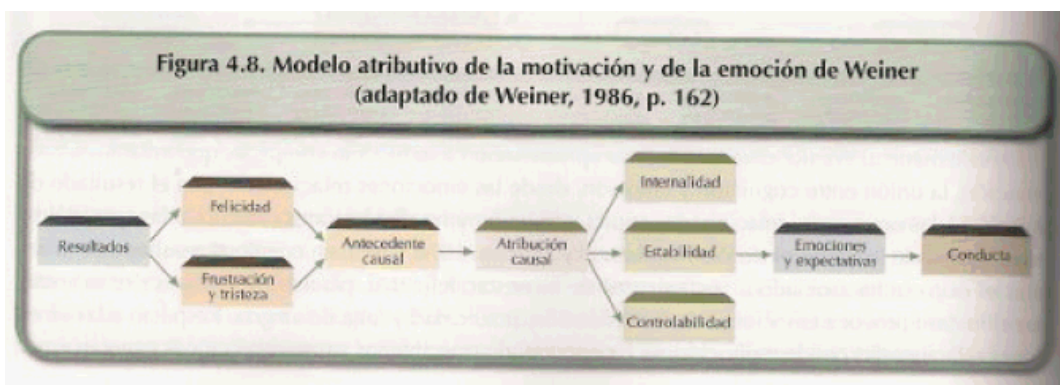
Aunque cambie el contenido o significado de las causas, las dimensiones subyacentes permanecen estables.

RELACIÓN ENTRE COGNICIÓN Y EMOCIÓN

Los sentimientos surgen de la forma en la que se evalúa o construye un resultado.

- Emociones relacionadas **con las dimensiones causales** (ver este apartado).
- Emociones relacionadas **con el resultado** de la acción:
 - **Éxito**: sentimientos de bienestar, felicidad, placidez y satisfacción
 - **Fracaso**: emociones de insatisfacción, infelicidad y falta de alegría
- Emociones relacionadas **con la atribución**. Causas que generan emociones especialmente intensas:
 - **Capacidad**: contento, orgulloso, satisfecho
 - **Esfuerzo**: satisfecho, bien, contento, seguro y a gusto)
 - **Dificultad** de la tarea, el **estado de ánimo**, la **personalidad**, el **esfuerzo de otros**, la **personalidad de otros**, la **suerte** y la **motivación intrínseca**

Modelo atributivo sobre la motivación y la emoción



Síntesis de los modelos de Kelley (heteroatribución) y Weiner (autoatribución), Martinko y Thomson, 1998 (no incluyen la controlabilidad): **Consenso=locus de causalidad, consistencia=estabilidad, distintividad=globalidad**

Figura 4.9. Una síntesis de las dimensiones de los modelos de Weiner y de Kelley (tomado de Martinko y Thomson, 1998, p. 277)

		Consistencia			
		Alta		Baja	
		Distintividad		Distintividad	
		Alta	Baja	Alta	Baja
Alto	Consenso	1 Externa Estable Específica	2 Externa Estable Global	3 Externa Inestable Específica	4 Externa Inestable Global
		5 Interna Estable Específica	6 Interna Estable Global	7 Interna Inestable Específica	8 Interna Inestable Global
Bajo					

Un doble análisis de las explicaciones según las fuentes de información y las dimensiones causales permite:

- Estudiar la atribución de logro en uno mismo y en los demás
- Categorizar con mayor detalle las explicaciones naturales de una acción
- Completa la explicación de algunos sesgos atributivos
- Añade información que mejora la utilización terapéutica de la atribución