

CAPITULO 6° : PROCESOS DE ATRIBUCIÓN

1. INTRODUCCIÓN

Gran parte de los sucesos que nos ocurren a diario no son predictibles. Algunos llegan a crearnos conflictos internos debido a que desconforman expectativas previas o introducen elementos sorpresa. Para superar el conflicto interno experimentado se pone en marcha el proceso de atribución causal, en el que tratamos de hallar respuesta a la pregunta de ¿por qué?.

2. HEIDER: LA PSICOLOGÍA INGENUA DE LA ACCIÓN.

El proceso que conduce hasta la respuesta a la pregunta ¿por qué? Recibe en Psicología social el nombre de "proceso atributivo" o proceso de "atribución causal". Fue Heider quien abordó su estudio primero. Dado que este autor consideraba la atribución causal como algo básico en el funcionamiento psicológico de las personas, dedicó buen número de experimentos y gran parte de su elaboración teórica a explicar cómo se buscan las causas de los sucesos que ocurren alrededor, 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. Se recurre para ello a unas normas de inferencia de sentido común, denominadas según Heider reglas de la *psicología ingenua de la acción*.

Las reglas de la psicología ingenua de la acción exigen que se analice en primer lugar la "capacidad del actor" y la "dificultad de la tarea". El proceso atributivo comienza, según Heider, con una evaluación de estos dos elementos de información. Es necesario que la persona los sopesa. Ahora bien, no es suficiente con que lo haga para culminar el proceso atributivo. Ni la capacidad por sí sola ni la dificultad de la tarea, pueden explicar por qué se realiza la acción. Sabemos que son muchas las ocasiones en que una persona no realiza una actividad o conducta pese a tener capacidad para ello. De forma similar, el que una conducta sea sencilla de realizar no garantiza su realización. En ambos casos falta "motivación".

Así, el punto de arranque del proceso atributivo es la observación de una conducta de alguien "actor", conducta que, por suponer la ruptura de expectativas previas, llama la atención de una persona. Finaliza cuando el observador cree encontrar la causa que lo produjo. Ahora, hay dos tipos principales de causas, según Heider: internas y externas. Considera que las primeras, también llamadas personales, radican en el actor, en algo propio o peculiar de él. Por el contrario, las segundas, también denominadas ambientales, pertenecen a algo propio del contexto.

Pues bien, la atribución será a causas internas cuando la persona que hace la atribución ve con toda claridad que la conducta en cuestión era posible para el actor y, además, quería realmente llevarla a cabo. Será externa o ambiental cuando la conducta supera la capacidad del actor o éste no pretendía realizarla.

Uno de los aspectos que le interesaba a Heider de manera especial era determinar, basándose en el análisis atributivo, la medida o el grado en que un actor es

personalmente responsable de la ocurrencia de un suceso. En líneas generales, cuando mayor sea la fuerza del elemento ambiental, menor será la responsabilidad de la persona por la acción. En concreto, distingue los siguientes niveles de responsabilidad:

- Asociación, el nivel más bajo en el que no hay capacidad ni motivación.
- Causalidad simple, cuando la capacidad existe pero no la intención.
- Previsión, igual que antes pero con la diferencia de que la persona debió prever las consecuencias de su acción.
- Intencionalidad, cuando se dan los dos elementos personales, la capacidad y la motivación.
- Justificabilidad, igual que antes con la diferencia de que la responsabilidad queda en suspenso por la situación.

3. JONES Y DAVIS: LA TEORÍA DE LAS INFERENCIAS CORRESPONDIENTES

Las atribuciones internas o personales sirven para predecir la conducta. Jones y Davis se centran en el estudio de este tipo de atribuciones, a las que denominan "inferencias correspondientes", ya que infieren directamente la disposición o característica personal del sujeto a partir de la conducta observada.

Para que se produzca una inferencia correspondiente debe darse una condición previa: la intención. Pero además de la intención hay que tener en cuenta los efectos de la acción y las expectativas que se mantienen sobre el actor.

3.1 Los efectos no comunes de la acción.

Cualquier acción o conducta produce muchos efectos diferentes. Cuanto menor sea el número de efectos no comunes a los tipos de actividades, mayor será la probabilidad de una inferencia correspondiente.

3.2 Las expectativas sobre el actor.

Cuando se observa un actor realizando conductas antinormativas o poco deseables socialmente también se incrementa la probabilidad de inferencia correspondiente. La conducta antinormativa desconforma las expectativas que se mantienen sobre el actor. Éstas pueden ser individuales o categoriales. Las primeras surgen del conocimiento previo que se posee sobre la persona observada. Las segundas proceden del conocimiento que se tiene sobre la categoría o grupo social al que pertenece. La desconfirmación de las expectativas lleva a buscar explicaciones de carácter personal e interno.

3.3 Relevancia hedónica.

Si los efectos no comunes son abundantes y/o las expectativas se confirman, la probabilidad de una inferencia correspondiente es pequeña o incluso nula. Pese a ello, hay excepciones provocadas por razones afectivas.

Existe "relevancia hedónica" cuando la conducta del actor tiene consecuencias que afectan, positiva o negativamente, a las personas que realizan la atribución. La relevancia hedónica hace aumentar la probabilidad de la inferencia correspondiente.

4. KELLEY: EL MODELO DE COVARIACIÓN Y LOS ESQUEMAS CAUSALES

El proceso atributivo cumple unas funciones de predicción y control, según Heider. El modelo de las inferencias correspondientes de Jones y Davis se limita a la predicción y control del comportamiento de otras personas, haciendo pasar al ambiente a un segundo plano. Kelley, en 1967, aborda el estudio de la atribución desde una perspectiva más amplia, planteándose el problema de la validez atributiva.

4.1 El modelo de la covariación

Cualquier persona, al realizar una atribución, suele manejar una serie de elementos de información. En concreto tendrá en cuenta tres tipos de información: consenso, distintividad y consistencia.

El observador cree que existe consenso cuando todas o la mayor parte de las personas responden frente al estímulo o la situación de igual forma que la persona observada.

Existe distintividad cuando la persona observada responde de forma diferente a otros objetos/entidades similares.

Y existe consistencia cuando la persona responde siempre de la misma o parecida forma al estímulo o situación considerada.

Cada uno de estos elementos de información puede adquirir dos valores, alto y bajo, y se pueden combinar entre sí de múltiples formas. Entre estas existen tres que han resultado ser fundamentales porque determinan con claridad el tipo de atribución que realizará el observador:

- La primera combinación fundamental es "consenso alto - distintividad alta - consistencia alta". Determina una atribución al estímulo.
- La segunda combinación fundamental es "consenso bajo - distintividad baja - consistencia alta". Determina una atribución a la persona.

- Por último, la tercera combinación es "consenso bajo - distintividad alta - consistencia baja" y determina una atribución a las circunstancias.

Así, el modelo de covariación afirma que los sujetos, para formular sus juicios atributivos, examinan cómo covarían entre sí los diversos elementos de información de que dispone.

4.2 El caso del consenso.

Parece justificado, en función de algunos estudios, trazar una distinción entre consenso "muestral" y consenso "basado en el yo". El primero es el consenso del que habla Kelley y el que manipulan Nisbett y Borgida. El segundo se refiere a la creencia o suposición de las personas acerca del comportamiento esperado en situaciones concretas. Así, la información del consenso es más compleja de lo que creyó Kelley inicialmente. Es preciso tener en cuenta la representatividad percibida de la muestra y el carácter explícito o implícito del consenso. Explícito hace referencia a las expectativas de conducta que se mantienen sobre esas personas.

4.3 Los esquemas causales

Una importante limitación del modelo de covariación es que sólo permite la elaboración de juicios atributivos cuando se dan todos los elementos de información especificados.

En muchas ocasiones de la vida real ocurre, sin embargo, que alguno o algunos de esos elementos están ausentes o que el observador no tiene tiempo suficiente para reunirlos y procesarlos. Ello no quiere decir necesariamente que sea imposible elaborar juicios atributivos, ya que el observador cuenta con los "esquemas causales", es decir, con preconcepciones acerca de qué causas van asociadas con qué efectos.

Los esquemas causales básicos son dos. El primero es el de las "causas suficientes múltiples" o CSM. Se aplica cuando el efecto a explicar o la conducta observada puede obedecer a causas diferentes, presentes todas en el momento de la producción, pero con la particularidad de que cada una de ellas, por sí sola, se basta para producir el efecto.

Junto con este esquema suele operar el principio atributivo de desestimación, en virtud del cual se atribuye menos importancia a una causa cuando hay otras causas posibles del efecto o conducta a explicar.

El principio atributivo del aumento opera cuando coinciden causas facilitadoras e inhibitoras, es decir, las que incrementan la

probabilidad de que ocurra el efecto con las que tienden a bloquear su aparición.

El segundo esquema es el de las "causas necesarias múltiples" o CNM.

Aquí el efecto sólo se produce al actuar conjuntamente dos o más causas. Así, el éxito en una tarea de dificultad elevada se explicaba por la acción conjunta de esfuerzo y capacidad.

5. LAS DIFERENCIAS ACTOR-OBSERVADOR: JONES Y NISBETT

Jones y Nisbett afirman que las heteroatribuciones tienden a ser internas mientras que las autoatribuciones tienden a ser externas.

Fiske y Taylor proponen un sencillo procedimiento para someter a prueba la hipótesis de las diferencias actor-observador. En los experimentos iniciales, para contrastar la hipótesis de las diferencias actor-observador, se utilizaban dos procedimientos principales. El primero consiste en que el actor ha de explicar por qué ha realizado varias conductas y, a continuación, por qué las ha realizado una persona cercana a él. Los resultados confirmaron la hipótesis.

En el segundo procedimiento se ofrecían a los sujetos experimentales distintos incentivos por obedecer a una petición del examinador. Se comparaban entre sí las explicaciones de estos sujetos y las de los observadores o personas que habían presenciado directamente todo lo ocurrido en la sesión experimental. También los resultados confirmaron la hipótesis.

Jones y Nisbett creen que las diferencias entre actor y observador son sistemáticas y obedecen a diversos factores informativos, perceptivos y motivacionales. Para empezar, con frecuencia el observador desconoce si la conducta que ha observado es representativa, no excepcional. En cambio, el actor sabe si ha reaccionado de la misma o distinta forma en situaciones similares en el pasado y puede ajustar su atribución en la forma más adecuada.

El principal factor perceptivo lo constituyen las diferencias en las sapiencias respectivas de conducta y situación. Para el actor que realiza la conducta, lo saliente es la situación puesto que debe actuar frente a ella. Para el observador, es la conducta lo que resulta saliente puesto que es ella, y no la situación lo que atrae su atención. Por último, las diferencias motivacionales también son claras: una atribución externa permite al actor, en muchos casos, eludir las responsabilidades que se pueden derivar de una conducta poco apropiada y mostrar su flexibilidad y capacidad de adaptación en otros. El observador, a la hora de explicar la conducta, no tiene por qué recurrir a este tipo de justificaciones.

A favor de la hipótesis de la saliencia está el trabajo de Storms en el que se invertía la orientación del actor y del observador tras realizar la primera atribución. Este autor encontró que con este procedimiento la atribución del actor se hacía menos situacional y la del observador más situacional.

Otros experimentos encontraron resultados que ponen en entredicho la generalidad de la hipótesis. Taylor y Koivumaki se centraron en el problema de la naturaleza de la conducta o efectos a explicar, pretendían averiguar si las

diferencias actor-observador se mantenían cuando los efectos eran positivos o negativos.

6. LOS ERRORES, LOS SESGOS Y LAS FUNCIONES DE LA ATRIBUCIÓN

Una misma conducta se puede interpretar de formas completamente diferentes. A veces es fácil demostrar que una determinada interpretación es errónea. Sin embargo, en los juicios atributivos no existen, por lo general, criterios firmes de realidad y así, es preferible hablar de sesgos. Según Fiske y Taylor, una persona, al hacer un juicio atributivo, incurre en un sesgo cuando distorsiona sistemáticamente, por abuso o por infrauso, algún procedimiento atributivo correcto.

6.1 El error fundamental y el error "último" de atribución.

Éstos son dos de los sesgos más comunes encontrados en las investigaciones sobre atribución. El error fundamental consiste en una tendencia exagerada a explicar la conducta de los demás apelando a sus disposiciones internas de personalidad, a su carácter o temperamento o a su forma de ser. Se habla de una tendencia exagerada porque implica negar la fuerza de la situación y en muchas ocasiones ello es poco verosímil.

Inicialmente este sesgo se denominó "efecto Jones-Harris", ya que fue descubierto por estos autores.

Echegaray vincula el error fundamental de atribución con la psicologización, un mecanismo explicativo que consiste en achacar los comportamientos de una persona exclusivamente a sus características psicológicas. La psicologización puede servir funciones de control, al utilizarse para sembrar dudas sobre la credibilidad de una fuente de influencia minoritaria. El mismo autor señala que puede existir una base cultural de este sesgo atributivo, ya que parece más característico de los países imbuidos por la llamada ética protestante.

Por su parte, el último error de atribución es una pauta explicativa típica de las relaciones entre grupos. Se trata, en esencia, de una asimetría en la explicación consistente en atribuir los éxitos al propio grupo o causas internas, como la elevada capacidad y competencia, y los del grupo opuesto o rival a las circunstancias externas, como la suerte o la ayuda de otras personas. A la inversa, los fracasos del propio grupo se achacan a causas externas y los del grupo opuesto a causas internas.

6.2 Las funciones de la atribución.

Se han distinguido tres: control, autoestima y presentación del Yo. La de control incluye tanto la explicación como la predicción de la conducta.

Algunas atribuciones paradójicas, al menos a primera vista, resultan más comprensibles desde esta óptica.

La tendencia a percibir negativamente a las personas que son víctimas de alguna desgracia o que adolecen de algún defecto y a achacarles las causas de sus males se puede explicar como un deseo de creer que tanto esas desgracias como esos defectos son, en cierta medida, controlables.

Si se pasa del nivel intrapersonal al interpersonal, la función de control sigue siendo influencia.

La función de autoestima se manifiesta claramente en los sesgos egocéntricos. La función de autopresentación o presentación del yo no es tan frecuente, pero tiene importancia cuando mediante la comunicación de la atribución a otras personas se consigue su aprobación o se evitan situaciones embarazosas. Arkin y colaboradores encontraron sesgo de autoensalzamiento cuando los sujetos no sabían que su rendimiento iba a ser evaluado pero encontraron una inversión de este sesgo cuando creían que unos expertos iban a evaluar su rendimiento.

7. ATRIBUCIÓN, CREENCIAS Y EXPLICACIONES SOCIALES

El proceso atributivo se consideró originariamente como un procesamiento de información en el que se establecen directamente relaciones causa-efecto. Se suponía que la atribución sólo se pone en marcha cuando la persona se enfrenta a unos estímulos que no puede asimilar a su conocimiento anterior. Ésta es la perspectiva de Heider, que Jones y Davis, por un lado, y Kelley, por otro, hicieron suya; es también la que se ha seguido a lo largo de este tema. Wells la denomina perspectiva del procesamiento original, porque en ella se prescinde de los aspectos propiamente sociales para insistir únicamente en los cognitivos.

Sin embargo, muchos de los datos de investigación han puesto en evidencia la necesidad de considerar una perspectiva de procesamiento socializado que se basa en los aprendizajes pasados y en formas de pensar que se transmiten a través de la comunicación. Kelley y Michela reconocen que las personas realizan en muchas ocasiones sus atribuciones partiendo de creencias previas, lo que simplifica enormemente el proceso atributivo. Esto es lo que ocurre cuando se mantienen unas expectativas previas sobre el actor, bien porque se conoce al actor personalmente, bien porque se sabe que pertenece a un determinado grupo o categoría social.

Hewstone da un paso más y subraya que las creencias suelen estar compartidas culturalmente, lo cual lleva a la utilización de las atribuciones o a las atribuciones sociales.