



## 1. INTRODUCCIÓN

La atribución es la explicación que elaboramos sobre las causas de la conducta de los demás y de uno mismo.

*Weiner* (1980) señala que las teorías de la atribución se plantean **3 preguntas**:

- 1) ¿Cuáles son las causas percibidas de un hecho?
- 2) ¿Qué información se tiene en cuenta en la búsqueda de explicaciones de acontecimientos?
- 3) ¿Qué consecuencias tiene la atribución causal?

En los procesos atributivos la causa no es directamente observable sino inferida por el que realiza el análisis causal. Es lo que se conoce como “psicología ingenua de la vida diaria”.

Desde esta perspectiva los seres humanos se conciben como “científicos ingenuos”, que utilizan reglas de inferencia de sentido común para descubrir la causa de la conducta de las personas.

En todos los dominios de análisis **la atribución es social si** se considera que:

- a) Su origen reside en la información social y es influida por la interacción social
- b) Su objeto es un acontecimiento que tiene que ver con personas o que tiene consecuencias sociales.
- c) Es compartida por los miembros de un grupo o sociedad.

## 2. ¿CUÁNDO HACEMOS ATRIBUCIONES?

Desde siempre ha habido debate sobre si la atribución es un proceso espontáneo u ocurre en determinadas circunstancias. Muchos estudios demuestran que las atribuciones son espontáneas y los sujetos ni siquiera son conscientes de haber hecho una inferencia causal.

Sin embargo las atribuciones no ocurren en todas las situaciones ya que, no solemos hacer atribuciones de la situación cuando la explicación de lo que sucede es obvia.

Hay ocasiones en las que es más probable que se produzcan atribuciones:

**Acontecimientos inesperados:** Si un amigo nos niega ayuda buscaremos un porqué. Esto tiene que ver con el motivo motivacional de control. Buscaremos la razón a un acontecimiento inesperado para reducir la incertidumbre en el futuro y por lo tanto aumentar el control.

**Objetivos no logrados:** Si suspendemos un examen también buscaremos un porqué.

**Fallos y éxitos:** Cuando fallamos realizamos más atribuciones sobre nuestro comportamiento que cuando acertamos.

**Acontecimientos negativos:** Como las catástrofes. En general, se buscan explicaciones de estos acontecimientos. Sin embargo, tampoco puede afirmarse que el éxito no sea una experiencia igualmente intensa como para provocar explicaciones causales.



Hewstone también habla de otros aspectos que favorecen el análisis atributivo:

- Falta de control (**realizamos atribuciones para recuperar el control**)
- Estado de ánimo: El mal humor incrementa y complica el análisis causal, en contraste con el buen estado de ánimo.
- Sentimientos en general

**Interesante:** Racionalizar la experiencia de una emoción, sobre todo si es negativa, reduce la intensidad de las emociones, aunque se trate de una atribución errónea. **Es decir, si estás triste y te preguntas porqué estás triste, automáticamente nos sentiremos mejor. Es importante poder “vernós” a nosotros mismos desde fuera y desvincularnos de nuestras emociones de vez en cuando.**

### 3. ¿PORQUÉ HACEMOS ATRIBUCIONES?

Las atribuciones están relacionadas con los **motivos**. De esta manera las atribuciones nos sirven para percibir:

- Que manejamos nuestro ambiente (Motivo básico de comprensión).
- Que salimos airoso de las situaciones (Motivo de control).
- Que mantenemos una buena imagen ante los demás (Motivo de pertenencia),
- y ante nosotros mismos (Motivo de potenciación personal).

#### Funciones de la atribución

Kelley y Michela se refieren a las motivaciones de “creer en un control efectivo”, de “auto ensalzamiento” y de “dar una imagen positiva de nosotros mismos a los demás”. Éstas coinciden con las funciones que se asocian a la atribución:

**Función de control:** Hay dos funciones dentro de la de control, “explicación” (se apoya en el análisis cognitivo, relacionada con el motivo básica de comprensión) y “predicción” (sirve para la intervención sobre el ambiente, relacionada con el motivo básico de control).

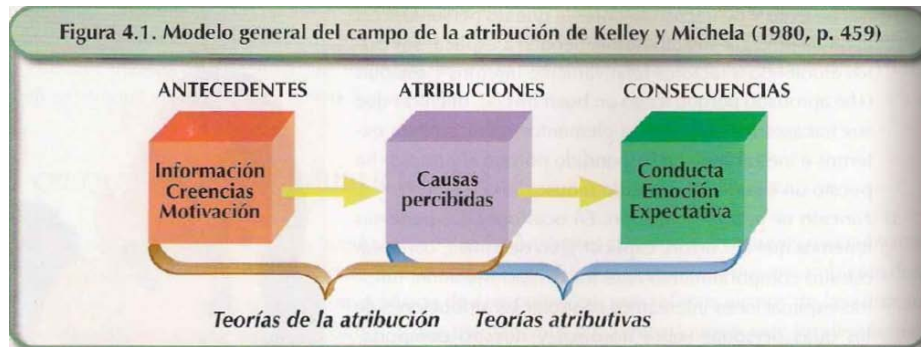
**Función de autoestima:** Responde a la motivación egocéntrica. Está comprendida en el motivo de potenciación personal (**Cap. 2**). Cuando se compran las atribuciones de éxito y fracaso las personas con el fin de proteger su autoestima, explican los éxitos aludiendo a factores internos y estables mientras que sus fracasos se explican por factores externos.

**Función de autopresentación:** Las personas tenemos que dar razón, explicar y controlar nuestro comportamiento ante los demás. A través de nuestras explicaciones tratamos de controlar las atribuciones de los demás sobre nosotros y sobre nuestra conducta.

### 4. ¿CÓMO SE PROCESAN LAS ATRIBUCIONES? – TEORÍAS CLÁSICAS DE LA ATRIBUCIÓN

**Kelley y Michela (1980): “Teorías de la atribución” y “Teorías atributivas”**

CAPÍTULO 4: PROCESOS DE ATRIBUCIÓN



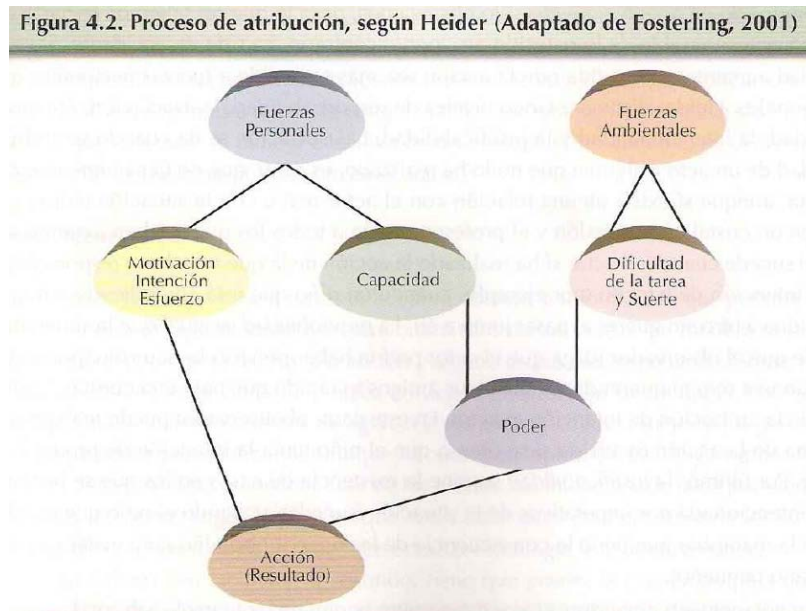
Teorías de la atribución: Se centran en la influencia que la información, las creencias y la motivación tienen en el proceso de inferencia causal.

Teorías atributivas: Se ocupan de sus consecuencias conductuales, emocionales y cognitivas (expectativas).

Psicología ingenua

Heider (1958): Las personas intentan comprender, controlar y predecir los acontecimientos que les conciernen. Se destacan 3 aspectos fundamentales:

- a) **El análisis ingenuo de la acción:** La localización de la causa (locus de causalidad) es fundamental para comprender porqué una persona se comporta de una determinada manera. La explicación de un comportamiento se puede deber a causas internas (**fuerzas personales**), externas (**fuerzas ambientales**) o a una combinación de ambas.



Las relaciones entre estos elementos permiten realizar predicciones sobre el éxito o el fracaso de una acción concreta y también el análisis causal una vez realizada la acción.



**b) Atribución de responsabilidad:** Responde a, hasta qué punto el actor es responsable de lo ocurrido o si, por el contrario, ha sido un accidente. El nivel de responsabilidad aumentará a medida que la acción sea más atribuible a fuerzas personales que a fuerzas situacionales. Se distinguen 5 niveles de responsabilidad:

b.1 – Asociación: Cuando se atribuye la responsabilidad de un acto a alguien que no lo ha realizado.

b.2 – Causalidad: El actor en sí ha realizado la acción pero no era su intención.

b.3 – Previsibilidad: Igual a la anterior y además el actor podría haber previsto lo ocurrido.

b.4 – Intencionalidad: Añade la atribución de intención al actor.

b.5 – Justificabilidad: La acción es justificada por la situación.

**Principio de covariación** (Fue la base del modelo de covariación de Kelley)

Puede atribuirse un efecto a una causa que está presente cuando el efecto tiene lugar y que está ausente cuando el efecto no se produce.

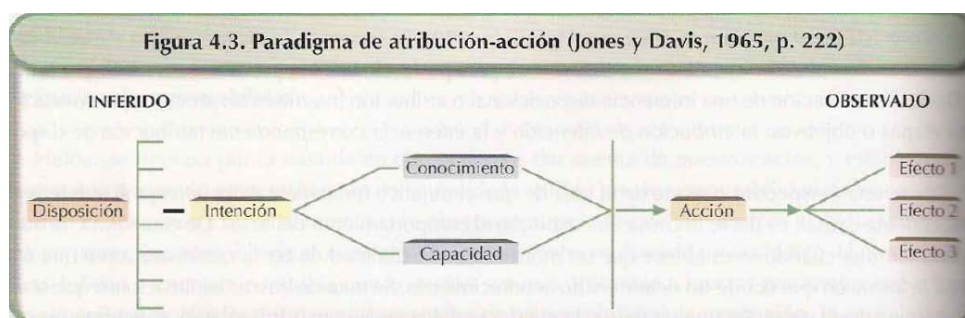
### Teoría de las inferencias correspondientes

Jones y Davis se basan en la distinción que Heider establece entre causalidad disposicional y situacional. Establecen que una atribución interna es un proceso que consta de dos etapas u objetivos:

- La atribución de intención
- La inferencia correspondiente (atribución de disposición)

El objetivo fundamental de perceptor es inferir el antecedente causal que explique el comportamiento del actor.

### **Atribución de intención**



El perceptor observa una acción y alguno de sus efectos, encontrándose con el problema de decidir cuál de estos efectos intentaba conseguir el actor con su conducta. La persona que actúa debe tener conocimiento de los efectos de su acción y la capacidad para conseguir el efecto deseado.

El **conocimiento** y la **capacidad** son las precondiciones para la atribución de intención. De igual manera, la intención es una precondición para realizar las inferencias respecto a las características estables subyacentes asociadas a la acción de la persona.



### Inferencia correspondiente (atribución de disposición)

La correspondencia es la unión entre un atributo o característica personal (rasgo interno y estable, disposicional) y un efecto, que se ofrece para explicar porqué ocurre un acto.

Realizaremos una atribución interna si el actor se comporta de una forma distinta a como lo haría una persona media y si las consecuencias de su conducta no son socialmente deseables. Si una persona escoge una carrera aburrida o con pocas salidas, pensaremos que lo ha hecho por su gusto por la materia.

Hay 6 antecedentes fundamentales que permiten estimar la magnitud de la correspondencia:

- 1) Efectos de la acción (coincidencia de los efectos de la acción con los de una acción alternativa).

A la hora de elegir entre 2 posibles acciones se derivarán efectos comunes y efectos distintivos:

- Los **efectos comunes** no proporcionan información sobre la intención del actor (aunque el actor hubiera hecho otra acción, los efectos comunes habrían sido los mismos y no podríamos realizar una inferencia en base a estos efectos).
- Los **efectos distintivos** son los que proporcionan información necesaria para realizar una inferencia correspondiente. Si los efectos distintivos son varios la información para hacer una inferencia correspondiente se complica, ya que sigue siendo difícil determinar cuál de ellos era el que el actor tenía intención de lograr.

**Importante:** “La probabilidad de hacer una inferencia correspondiente aumenta según disminuyen los efectos no comunes entre dos alternativas de acción”.

- 2) Deseabilidad de los efectos

La medida en que los efectos de la acción sean más o menos deseables puede ayudar a resolver situaciones de ambigüedad. Si entre dos opciones una tiene efectos más deseables por la mayoría y a pesar de eso el actor escoge la otra opción, inferiremos una mayor correspondencia.

**Importante:** “La mayor correspondencia se dará cuando los efectos no comunes sean pocos y la deseabilidad social baja”

- 3) Rol Social

Si un médico cura a un herido será más difícil hacer alguna asociación ya que curar forma parte del trabajo del médico. Sin embargo si es un ingeniero el que realiza la cura sí que podremos realizar una atribución interna.

- 4) Expectativas Previas

La desviación de lo esperado ofrece información que pueda ayudar a asegurar la atribución disposicional. Por ejemplo, si un estudiante llega siempre tarde a clase pero los sábados madruga para asistir a un taller de escultura...también será fácil realizar inferencias correspondientes.



Quizá estos 4 primeros antecedentes sean un poco liosos, pero poniéndonos en situación es muy fácil comprender de que se tratan. Al fin y al cabo se limitan a describir nuestra forma de ver y entender el mundo. A continuación se verán dos aspectos motivacionales que también funcionan como antecedentes de la correspondencia.

#### 5) Relevancia hedónica

La conducta que elige el actor puede tener relevancia hedónica (consecuencias positivas o negativas) para el observador. La relevancia hedónica aumenta la probabilidad de que el observador haga una inferencia correspondiente. Si un alumno decide doctorarse en psicología social en lugar de psicología básica y el observador es profesor de la primera especialidad, el profesor valorará más un efecto como el interés de sus clases.

#### 6) Personalismo

Ocurre cuando el observador percibe que el actor quiere beneficiarle o perjudicarlo intencionadamente. En este caso es todavía más probable que el observador haga una inferencia correspondiente, atribuyendo la causa de la acción a características positivas o negativas, según el caso.

### El modelo de covariación y los esquemas causales

#### **Modelo de covariación**

(Kelley amplía las teorías anteriores de Heider, Jones y Davis, intentando encontrar el origen de la acción)

*Kelley* lo expresa como a cuál de los factores que están presentes en una situación puede atribuírsele un efecto producido en esa situación. Es decir, cuál de los factores **covaría** con el efecto. ("El efecto se atribuye a una condición que está presente cuando el efecto está presente y que está ausente cuando el efecto está ausente")

Kelley distingue 3 factores importantes:

- Persona
- Estimulo
- Situación

La atribución de la respuesta de una persona a un estímulo en una determinada situación dependerá del grado de las siguientes fuentes de información:

- 1) Consenso (con las respuestas de otras personas en la misma situación).
- 2) Consistencia (con la forma en que la persona ha respondido a ese estímulo en el pasado).
- 3) Distintividad (respecto a la manera en que la persona responde a otros estímulos).

Como resultado de la configuración de estas 3 fuentes de información, según su intensidad (alta o baja) se puede realizar una atribución a la persona, al estímulo o a las circunstancias, de esta manera se obtienen 8 configuraciones informativas (2x2x2). (Ver cuadro página 138) Se ejemplifica detalladamente todo esto con dos niños, Alberto y Raúl peleándose en el patio.



La investigación empírica ha confirmado, en general, este modelo, pero también ha puesto de manifiesto sus limitaciones (tiempo, mucha información, describe el proceso de una manera idealizada, etc.).

### Los esquemas causales

Un esquema causal es una concepción general que la persona tiene sobre cómo interactúan un determinado tipo de causas para producir un tipo de efecto concreto.

2 tipos principales de esquemas (de los que se desprenden otros más):

- Esquema de causas suficientes múltiples: Cuando un efecto ocurre por la intervención de al menos una de las causas presentes en la situación, o por todas ellas juntas. Puede actuar el principio atributivo de desestimación, y actúa el principio atributivo de aumento.
- Esquema de causas necesarias múltiples: Cuando en una situación en la que se dan varias causas es necesario que actúen conjuntamente todas ellas para que se de el efecto. Actúa el principio atributivo de aumento.

## 5) ERRORES Y SESGOS ATRIBUTIVOS

Las atribuciones que hace la gente pueden ser erróneas y sesgadas

### Error fundamental o sesgo de correspondencia

Se refiere a la tendencia a atribuir la conducta exclusivamente a disposiciones del actor e ignorar el poder de los determinantes situacionales de la conducta y sobreestimar el grado de consistencia de la conducta de los individuos, a través de las diferentes situaciones. Es decir, solemos hacer atribuciones más relacionadas con la persona que con la situación. Pensar que una mujer no hace bien su trabajo porque es perezosa cuando quizá se deba a un exceso de cargas familiares.

Este sesgo se puede explicar mediante determinantes cognitivos y socioculturales:

**Cognitivos:** La saliencia del actor sobre la situación. Lo que observamos es la actitud del actor y los factores situacionales suelen pasar desapercibidos, (a no ser que estudiemos la carrera de psicología y nuestra percepción se expanda ☺).

**Socioculturales:** Se considera que los errores y sesgos atributivos no son tales, sino elementos indispensables del sistema de una sociedad o cultura determinada. Se alude a la existencia de una norma social de *internalidad* por la cual las atribuciones internas se perciben más favorablemente que las externas. También se explica este error como una forma de autopresentación: Los directivos de una empresa tienden a dar mayor número de explicaciones internas cuando quieren ofrecer una buena imagen de sí mismos y prefieren a los trabajadores que dan este tipo de explicaciones.

**Cuadro 4.3. Sesgos atributivos: Universalidad y diversidad cultural.** Ejemplo de cómo los sesgos atributivos no se producen por igual en diferentes partes del mundo.

**Culturas colectivistas** (asiáticos, latinoamericanos): Explicación de las acciones mediante factores situacionales.

**Culturas individualistas** (occidente, estados unidos): Explicación de las acciones mediante factores personales.



---

CAPÍTULO 4: PROCESOS DE ATRIBUCIÓN

---

¿El hecho de pertenecer a un tipo u otro de cultura nos hace más proclives a cometer errores atributivos?

Independientemente de la cultura hay una tendencia general universal a atribuir las conductas a rasgos estables internos. Sin embargo, cuando se hacen salientes las claves situacionales, los colectivistas son más sensibles a ellas y tienden a corregir los sesgos, por lo que tienen más posibilidad de evitar caer en éstos; mientras que a los individualistas no les afecta la saliencia de la situación, son **más vulnerables** a errores.

¿Por qué existe esa tendencia universal a hacer atribuciones disposicionales?

Los seres humanos han desarrollado la capacidad de hacer inferencias sobre las características personales estables de otros, las cuales nos sirven para generalizar a otras situaciones y, aunque a veces son erróneas y sesgadas, nos permiten desenvolvernó satisfactoriamente en el medio social en que vivimos.

### Infrautilización de la información de consenso

No nos sirve la información referente a qué habrían hecho otras personas en nuestro lugar, sino que además necesitamos saber qué tipo de personas son. **Por ello se dice que infrautilizamos la información de consenso, ya que seguimos buscando otras fuentes de información.**

### Efecto del falso consenso

Es la tendencia de las personas a considerar 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.

### Atribución defensiva

Se trata de un deseo por parte de los observadores de hacer cualquier atribución que pueda reducir mejor la amenaza que representa la situación para ellos.

Así, se puede decir que aumentará la atribución interna de la responsabilidad de un accidente cuanto mayor sea la gravedad de sus consecuencias, siempre que el observador se considere personalmente distinto al actor. Si se considera parecido, tenderá a tribuir el accidente a la casualidad. **Si el conductor de un coche se parece a nosotros y está involucrado en un accidente en el que la responsabilidad no está clara, tenderemos a culpar a los factores situacionales antes que al conductor, ya que nosotros podríamos vernos en la misma situación.**

### Atribuciones favorecedoras del yo (De esto ya se ha hablado antes...)

Las personas tienden a atribuir sus éxitos a factores internos mientras que sus fracasos los explican por elementos externos. (influencia de la motivación)

**Sesgos autoensalzadores:** Cuando se asumen los éxitos

**Sesgos autoprotectores:** Cuando se niega la responsabilidad de un fallo.

La atribución del éxito aumenta la autoestima personal, mientras que la negación de un fracaso atribuyéndolo a factores externos protege la autoestima reduciendo la sensación de estrés y malestar. Sin embargo, el sesgo de autoensalzamiento parece tener efectos positivos para la





persona, pero solo a corto plazo, ya que se asocia con baja autoestima y falta de implicación en la tarea en contextos académicos y laborales.

La persona percibe la **covariación** entre su comportamiento y el éxito pero no entre su comportamiento y el fracaso (influencia de los procesos cognitivos).

Por lo tanto, la base de estos sesgos es una mezcla de procesos cognitivos y motivacionales

**Efecto actor/observador** (Muy próximo al error fundamental)

Se define como la tendencia persistente del actor a atribuir sus acciones a las exigencias ambientales, mientras que el observador hace atribuciones a la persona. Podemos atribuir nuestra timidez cuando tenemos que hablar en otro idioma a las deficiencias de las clases que hemos recibido, mientras que explicamos la misma timidez en otra persona aludiendo a su torpeza para los idiomas.

Hay distintas explicaciones para este sesgo:

- **Nivel de información:** El actor conoce sus propios sentimientos, experiencia e intenciones mientras que cuando actúa como observador, desconoce los sentimientos del actor.
- **Explicación perceptiva:** Cuando las personas perciben una situación desde un ángulo distinto al mostrado en primer lugar, pueden cambiar sus atribuciones.
- **Aspectos motivacionales:** Es probable que la autoatribución del actor esté más motivada por el deseo de mantener la propia autoestima que las heteroatribuciones del observador. El actor estará más dispuesto a hacer atribuciones disposicionales o internas ante el elogio y atribuciones situacionales por algo de lo que se considera culpable.

En resumen: Tanto actor como observador pueden caer en errores a la hora de hacer atribuciones. Si bien, el actor conoce mejor que el observador, las razones de sus propias acciones, las distorsiones motivacionales pueden ponerle en peor situación que la del observador como persona imparcial.

Limitaciones y problemas: Se debilita cuando están implicados resultados positivos y negativos en vez de neutros, existen diferencias culturales.

## 6) ¿QUÉ CONSECUENCIAS TIENEN LAS ATRIBUCIONES?

Las teorías de la atribución explican la forma en que llegamos a hacer las atribuciones de la acción. (ya visto)

Las teorías atributivas permiten ver la manera en la que las atribuciones producen consecuencias negativas o afectivas que influyen en las expectativas y conducta de las personas. (lo que veremos ahora)

**Autoatribución:** Atribución que hacemos de nuestro propio comportamiento

**Heteroatribución:** Atribución que realizamos del comportamiento de otra persona.

Esto se explica mediante el modelo atributivo de la motivación y la emoción de Weiner



### Teoría de la motivación de logro de Weiner

Modelo basado en las teorías de **expectativa-valor** en el sentido de que considera que las expectativas sobre las posibilidades de éxito y la importancia del objetivo de logro determinan conjuntamente la decisión de realizar una acción. (figura 4.4 pág 150)

### La atribución como mediación cognitiva entre el estímulo y la respuesta

Las respuestas afectivas y las expectativas dependen de:

- **Dimensión de locus de causalidad** (factores internos o externos) - Afecto
- **Dimensión de estabilidad** (permanencia en el tiempo de la causa) - Expectativa

Cuando la atribución es interna se estimulan reacciones emocionales relacionadas con la autoestima, tales como el orgullo y la vergüenza. (figura 4.5 pág 151)

### Dimensiones causales

Las dimensiones causales son propiedades que resaltan los aspectos en los que se parecen y en los que se diferencian las causas.

Incluye las dimensiones de locus de causalidad y de estabilidad (ya vistas).

La capacidad y el esfuerzo son atribuciones internas mientras que la dificultad de la tarea y la suerte son externas.

La capacidad y la dificultad de la tarea son estables, el esfuerzo y la suerte son inestables.

Aparte de las dos dimensiones anteriores, aquí se añade la dimensión de controlabilidad:

**Dimensión de controlabilidad:** Se refiere a la medida en la que la persona puede ejercer algún tipo de influencia sobre los resultados de la acción. (figura 4.6 pág 152)

Así, se clasifican teóricamente en 8 celdas.

### Relación entre cognición y emoción (Weiner, proceso cognitivo-emocional)

Los sentimientos surgen de la forma en la que se evalúa o construye un resultado. Si un estudiante saca una inesperada buena nota en un examen, buscará información de porqué ha sacado tan buena nota, si concluye que se debe a sus capacidades, experimentará felicidad por el resultado, competencia por la atribución específica y autoestima positiva por la localización en las dimensiones de la atribución. (figura 4.7 pág 153)

El **éxito** se asocia a sentimientos de bienestar y felicidad

El **fracaso** provoca emociones de insatisfacción e infelicidad.

Las dimensiones también se asocian con determinadas emociones:

- **La dimensión de locus de causalidad** se relaciona con los sentimientos de autoestima y orgullo o vergüenza.
- **La dimensión de estabilidad** se asocia con el mantenimiento de las expectativas de logro futuro. (esperanza o desesperanza)



- **La dimensión de controlabilidad** se relaciona con las emociones que tiene que ver con la relación social, como la culpabilidad, la vergüenza y el orgullo.

**Modelo atributivo sobre la motivación y la emoción** (Weiner)

Todo lo que hemos visto ahora se resume en el modelo atributivo sobre la motivación y la emoción (**figura 4.8 página 154**)

Este modelo es fundamental en el estudio de la **autoatribución**, de la misma manera que el modelo de Kelley (**figura 4.1**) lo es en el comportamiento de otras personas (**heteroatribución**).

**Modelo de Weiner: Autoatribución**

**Modelo de Kelley: Heteroatribución**

Para finalizar también tenemos la existencia de otro modelo que sintetiza los modelos de Weiner y Kelley:

**Modelo de Martinko y Thomson** (**figura 4.9, página 155**)