

## Tema 4: Percepción social y atribución

### 1. Introducción

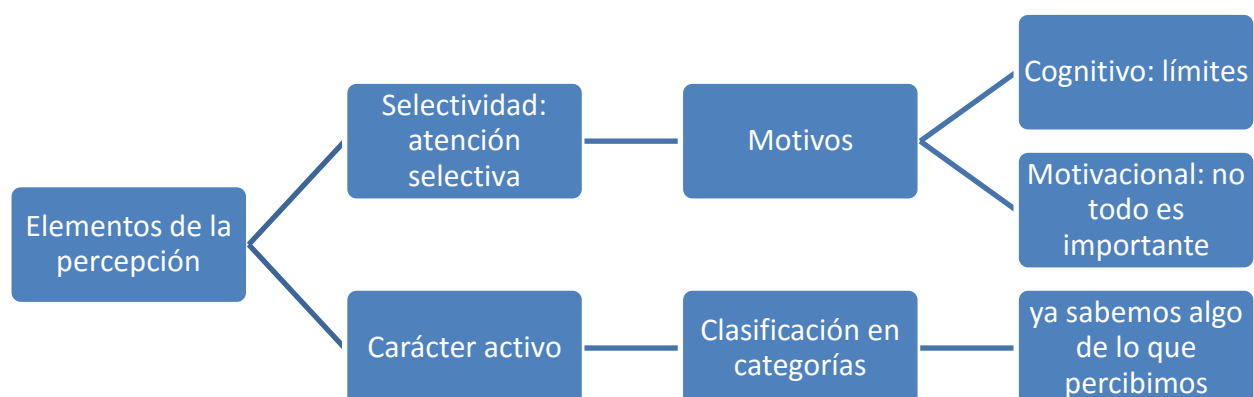
<b>PERCEPCION</b>	Abarca los procesos relativos a como entendemos, seleccionamos e integramos la información nueva que nos llega de los demás para formarnos una primera impresión de alguien.
<b>ATRIBUCIÓN</b>	Son una parte de la cognición social y se refieren a las explicaciones que damos a las causas de las conductas (de otras personas o nuestras)

### 2. Procesos de percepción social

En este apartado vamos a referirnos al **modo en que seleccionamos**, de toda la **información social** que recibimos, aquella que será procesada e interpretada. **¿En qué se fijan las personas cuando interactúan con otras?**

Los **dos elementos** esenciales de la **percepción** son:

- **Selectividad**: **percibimos de forma selectiva** ya que gracias al proceso previo de atención nos centramos en algunos aspectos y pasamos por alto otros (**atención selectiva**). Ocurre por dos motivos:
  - **Cognitivo**: imposibilidad de procesar toda la información.
  - **Motivacional**: no le damos el mismo valor a toda la información estimular. Depende del **interés del perceptor** en el momento de percibirla.
- **Carácter activo**: las personas **clasificamos la información en categorías** y la elaboramos para generar y desarrollar estructuras cognitivas (esquemas, ejemplares), de forma que, cuando llega nueva información relacionada con una categoría, ya tenemos una idea aproximada acerca de esa información, lo que facilita su asimilación y manejo.

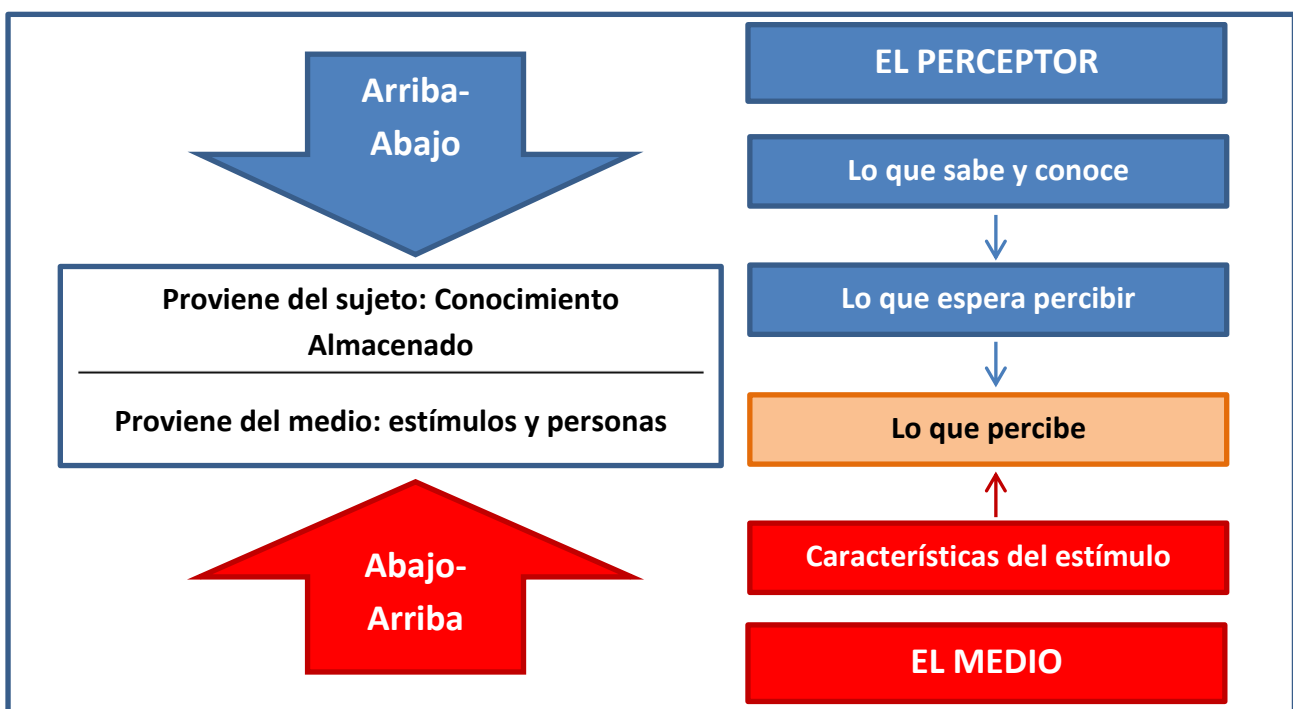


**La percepción no tiene lugar en un vacío social**. Ocurre en el **contexto dinámico de la interacción social**. Es importante conocer **lo que las otras personas están sintiendo, sus emociones e**

**intenciones.** Si la interacción se va a extender en el tiempo, será necesario formarnos una **impresión de ellas** (¿cómo son?). Aun así, seguirá habiendo ocasiones en las que su conducta nos sorprenda y desconfirme nuestras expectativas. En ese caso, tendremos que **aventurar una explicación realizando atribuciones** a características de esas personas, del contexto o a las circunstancias que enmarcan la interacción.

Para todo ello nos ayudan los **esquemas mentales** que poseemos. Están en acción en todas nuestras percepciones, ya que, lo primero que hacemos **al percibir un estímulo es incluirlo en una categoría** a la que ya **suele haber asociado un esquema**. Cuando el perceptor tiene **motivaciones concretas** (interés por la otra persona...), recurrirá a estrategias para realizar **inferencias** y conocer mejor a las personas y el contexto y así poder adelantarse a los acontecimientos.

- “**Abajo-arriba**”-> la información **procede del medio**, se refiere a las características de los **estímulos que percibimos**.
- “**Arriba-abajo**” -> corresponde al **conocimiento** que ya tenemos **almacenado en la memoria** (esquemas y ejemplares).



Representación del proceso de la información arriba-abajo y abajo-arriba de Rodríguez y Betancor

Cuando percibimos un estímulo, **las dos clases de procesamiento se combinan**, **salvo estímulos nuevos de los que no tenemos esquema previo**, donde de abajo a arriba daría lugar a la formación de un esquema nuevo (o ejemplar o categoría), procesando solo de abajo a arriba.

Normalmente **solo somos conscientes del pensamiento de abajo hacia arriba**. Creemos que nuestra percepción se ajusta a las características del estímulo y **no nos damos cuenta de cómo el conocimiento previo influye en lo que percibimos** (construcción de la realidad).

Dos aspectos importantes de la percepción en la interacción social: como percibimos lo que el otro está sintiendo y como formamos una impresión de él.

### Conducta no verbal

Ante un desconocido, **lo primero que percibimos**, aparte de su aspecto físico, es **su conducta no verbal**: su expresión facial, mirada, postura, forma de moverse, distancia que mantiene con nosotros...

**La conducta no verbal es el intercambio dinámico, y casi siempre cara a cara, de información mediante claves que no son palabras**. Esa información es fundamental. Nos sirve para **inferir emociones e intenciones**. Tan importante es hacer un **juicio rápido** que hemos desarrollado la capacidad de captar señales amistosas o amenazantes en la expresión del otro en fracciones de segundo.

La **expresión no verbal de emociones es una información básica** en la percepción de otras personas, porque es **anterior al lenguaje verbal** en el desarrollo del individuo y porque es muy rápida y relativamente **automática**.

La gente cree que la conducta no verbal es espontánea e incontrolable, y le dan mucha fiabilidad. Los psicólogos sociales han demostrado que algunas personas regulan su conducta no verbal cuando les interesa disimular lo que sienten o aparentar lo que no sienten. El que lo hace, también es más hábil detectando el engaño en otros. Un mentiroso detecta con más facilidad a otro mentiroso.

Para Darwin, **las expresiones tienen una finalidad comunicativa**. Un niño sonríe al darle un caramelo, pero no lo hace cuando está a solas comiéndoselo.

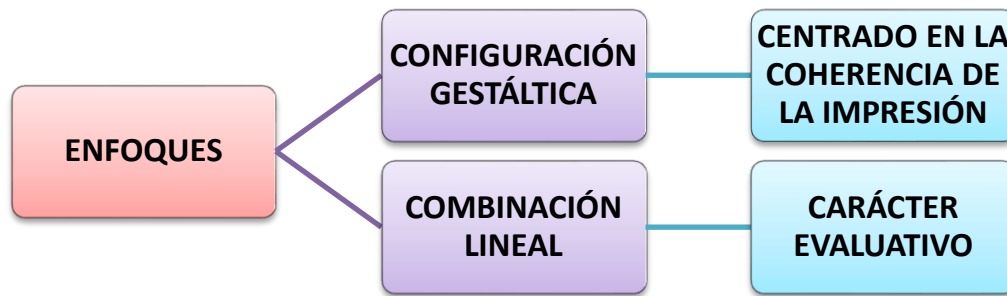
El carácter interactivo de las expresiones hace que sean muy **sensibles a factores situacionales y culturales**. Hay culturas en las que está mal visto manifestar verbalmente emociones negativas (tristeza o enojo) en público (culturas colectivistas).

La **conducta no verbal** es **fundamental en la percepción de otras personas**. Nos transmite **información de sus emociones e intenciones** hacia nosotros. **Su expresión y su interpretación dependen** mucho del **contexto**, lo **captamos** de forma natural **sin ser conscientes** de ello.

### Formación de impresiones

Cuando la interacción se va a prolongar más allá del primer contacto, además de las intenciones, queremos saber cómo es esa persona, **formarnos una impresión de ella**.

Hay diferentes **modelos de cómo nos formamos impresiones** sobre otras personas. Se agrupan en dos enfoques principales:



Ambos se refieren a la forma en la que integramos la información que tenemos sobre una persona en una impresión global de ella.

### *El enfoque de “configuración gestáltica” (Asch, 1946)*

Investigación de Asch (1946) sobre la formación de impresiones:

Facilitaba a los participantes la descripción de una persona mediante una lista de los rasgos que la caracterizaban (**rasgos estímulo**). Les pedía que leyese esos rasgos con atención y que imaginaran como era esa persona. Después les facilitaba una segunda lista de rasgos diferentes (**rasgos respuesta**) y les pedía que indicasen en qué medida esos nuevos rasgos se podrían aplicar a la persona descrita.

Asch creía que basándose en la primera lista de rasgos, se formaban una **impresión global** de la persona descrita. Cuando se enfrentaban a la segunda lista, llevaban ya preparada, una idea general de cómo era esa persona, la cual se reflejaba en la elección de rasgos de la segunda lista.

Demostró que algunos rasgos adquirirían tal preponderancia sobre el resto que eran determinantes en la impresión que se formaba en la mente de los participantes. Los llamó **rasgos centrales**, porque influyen en el significado de los demás rasgos y son responsables de la configuración de la impresión final. El resto son **rasgos periféricos**. El que un rasgo sea central o periférico, **depende del contexto** (del resto de rasgos estímulo con los que aparece asociado).

Una cuestión clave que plantea el procedimiento desarrollado por Asch es **cómo se integra la información inconsistente**. En una lista de rasgos siempre cabe la posibilidad de que existan dos o más rasgos incompatibles. ¿Cómo se resuelve este problema?

El planteamiento de Asch, llamado “**configuración gestáltica**”, parte de la base de que **en una lista de rasgos, cada uno de ellos depende del conjunto**, puesto que lo que hace la persona es formarse una idea general del otro. El nombre viene de la escuela de Gestalt, que defendía que **el todo es diferente de la mera suma de sus elementos**.

Los participantes **resolvían las inconsistencias cambiando mentalmente el significado de alguno de los rasgos inconsistentes**. Ej. El rasgo “inteligente” junto a los rasgos “amigable” o “afectuoso”, tendrá una connotación de sensatez, mientras que acompañado de “frío” o “desagradable”, la connotación será de calculador. Los rasgos afectuoso o frío en este contexto son rasgos centrales, e influyen de forma determinante en el significado del rasgo inteligente, que es periférico. El

**cambio de significado** se produce en el **plano descriptivo y** en el **evaluativo**, es decir, interpretamos de distinta forma el rasgo y además también **lo valoramos positiva o negativamente**.

Lo que está haciendo al hablar de **crear una impresión global**, no es más que **crear un esquema de persona**. En tiempo de Asch no se usaba aún ese término.

### ***El enfoque de “combinación lineal” (Anderson, 1981)***

Muy diferente al gestáltico. La principal diferencia es que **no acepta la idea del cambio de significado** (la influencia de unos rasgos en el significado de otros), **ni distingue entre rasgos centrales y periféricos**. En este modelo **los rasgos son independientes entre sí**. A diferencia del gestáltico hace especial hincapié en que la imagen que finalmente formamos tiene un carácter evaluativo (más o menos favorable).

**El valor de los rasgos se suma o se promedia** para formar una evaluación global. Ese valor se lo da el perceptor. En el ejemplo anterior, inteligente + frío, daría un resultado negativo, ya que frío es bastante negativo.

Todos los rasgos tienen un determinado valor. Se pueden ubicar sobre una dimensión evaluativa.

Dentro de este enfoque existen 3 modelos:

- **Modelo suma**: Se limita a sumar todos los rasgos de la lista. Para dar una buena impresión, **cuantos más rasgos positivos mejor, aunque sean de poco valor**.
- **Modelo promedio**: lo realmente operativo es la media del valor de todos los rasgos. Rechaza el modelo suma, porque no es lógico una lista larga de rasgos todos del mismo signo. Para una impresión favorable hay que mencionar **pocos rasgos pero muy favorables**.
- **Modelo de la media ponderada**: no todos los rasgos tienen la misma importancia en todos los **contextos**. Esta asignación diferencial de importancia a cada rasgo, resuelve inconsistencias: **se concede menos peso a los rasgos contradictorios**.

#### **MODELO SUMA**

- Suma del valor de todos los rasgos de la lista.
- cuantos más rasgos positivos mejor aunque sean de poco valor.

#### **MODELO PROMEDIO**

- Niega la validez del modelo suma
- Se halla la media de los valores de los rasgos.
- Pocos rasgos pero muy positivos

#### **MEDIA PONDERADA**

- No todos los rasgos tienen el mismo valor.
- El valor depende del contexto.
- Sirve para reducir las inconsistencias

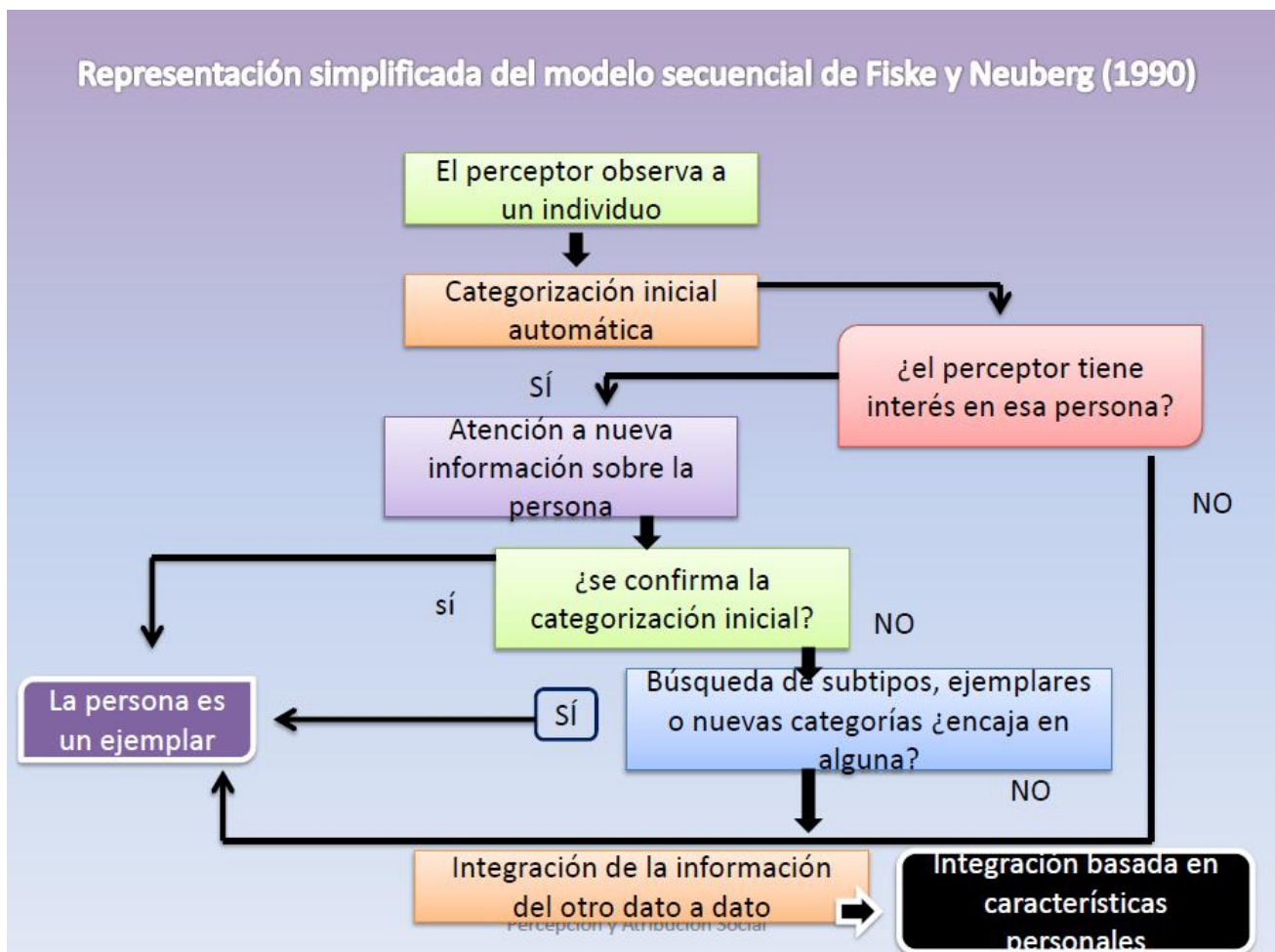
A diferencia del gestáltico, el de combinación lineal hace hincapié en que la imagen que finalmente nos formamos tiene un carácter evaluativo (más o menos favorable).

### *El enfoque de Fiske y Neuberg*

**Fiske y Neuberg** (1990) defienden que los dos planteamientos resultan operativos pero no simultáneamente. Cuando no tenemos tiempo y queremos una **impresión rápida, aplicamos el gestáltico**, y cuando tenemos una **alta motivación** o no encaja en ninguna de nuestras categorías de persona, hacemos un **análisis más completo con el de combinación lineal**.

La asignación diferencial de pesos puede parecer similar a los rasgos centrales, sin embargo:

- Los rasgos centrales (Ash): Influyen en el significado de los demás rasgos y organizan la imagen completa que tenemos del otro.
- Los rasgos de más importancia en los pesos (Anderson): Resultan más salientes o tienen más importancia que el resto pero no afectan al significado de los demás rasgos.



Estos autores lo que proponen es que en ocasiones nos formaremos impresiones siguiendo un proceso de arriba-abajo (en el que las categorías sociales almacenadas en la mente del perceptor "dirigen" la percepción), pero otras veces lo haremos siguiendo un proceso abajo-arriba (en el que las características personales de la persona percibida dirigen la percepción).

**El enfoque de configuración gestáltica se basa sobre todo en procesos perceptivos arriba-abajo, mientras que el de combinación lineal lo hace en procesos abajo-arriba.**

Por lo tanto la impresión basada en la categoría es más compatible con un enfoque gestáltico, mientras que la basada en las características de la persona lo sería más con uno de combinación lineal.

#### Características del modelo de Fiske y Neuberg:

- Se tienen en cuenta **factores cognitivos y motivacionales**.
- Cognitivos: Procesamiento arriba-abajo y también abajo-arriba (integración de elementos por separado)
- Motivacional: La forma en que procesaremos la información dependerá del interés que tengamos en formarnos una impresión detallada

### ¿Qué factores influyen en la percepción social?

Percepción social e interacción son inseparables. La interacción tiene tres elementos a estudiar:

- Perceptor.
- Persona percibida.
- Contenido de la percepción.

#### *Factores asociados al perceptor*

Los primeros estudios sobre percepción se centraban en la exactitud del perceptor (capacidad para que sus percepciones se ajusten a la realidad. Científico ingenuo e indigente cognitivo). Más tarde, se centraron en las metas y motivaciones del perceptor, y en las situaciones en las que se encuentra (**estratega motivado**).

Las expectativas basadas en los esquemas del perceptor influyen en la percepción. Jones (1990) distingue dos tipos de expectativas:

- **Relativas a la categoría** a la que pertenece la persona percibida (hombre o mujer, musulmán o budista, civil o militar...). Relacionadas con los estereotipos.
- Expectativas sobre la **persona concreta** percibida basándose en su esquema de persona individual.

Otros factores:

- **Familiaridad con el estímulo**: lleva a percepciones más complejas y a valoraciones más positivas.
- **Valor que este tiene para el perceptor**: genera acentuación perceptiva<sup>1</sup> y efecto halo<sup>2</sup>.

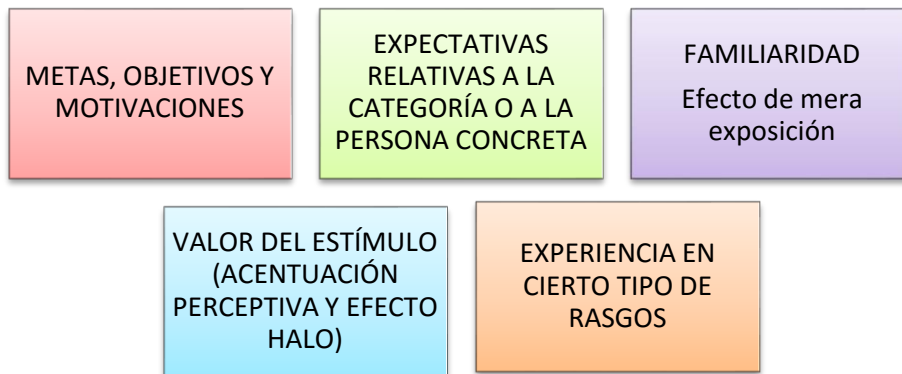
---

<sup>1</sup> Acentuación perceptiva: exageración perceptiva de las características del estímulo con respecto a otros estímulos.

<sup>2</sup> Efecto halo: generalización de una característica positiva del estímulo al estímulo en su conjunto.



- **Significado emocional:** grado en que la persona percibida puede satisfacer nuestras necesidades o deseos, o suponer una amenaza para estos. Si esperamos un beneficio o consecuencia positiva, estaremos más atentos a la información que nos proporcione sobre esas expectativas (perspicacia perceptiva) y si esperamos un perjuicio o consecuencia negativa, ignoramos la información que nos transmite (defensa perceptiva). “Vemos lo que queremos ver” y “no hay peor sordo que el que no quiere oír”.
- **Grado de experiencia en cierto tipo de rasgos:** Se perciben esos rasgos con más rapidez.



### Factores asociados a la persona percibida

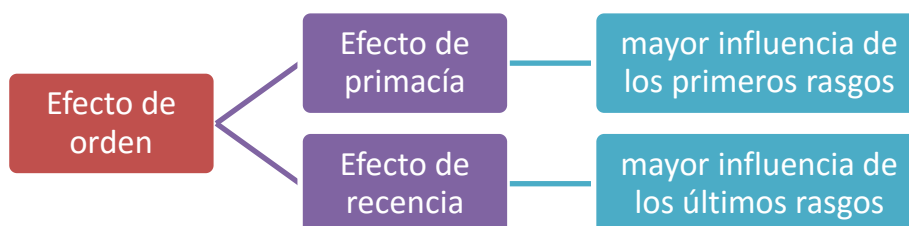
La persona percibida desempeña un papel activo en el proceso perceptivo. El “manejo de la impresión” son los intentos para alterar a su favor el resultado de la percepción.

Hay muchas estrategias de manejo de la impresión. Destacan:

- **Congraciamiento:** a través de intentos de ensalzamiento del otro.
- **Intimidación:** por medio de amenazas y coacciones.
- **Movilizar los sentimientos de culpa** o de obligación moral.
- **Autoensalzamiento:** Presentarse bajo una luz más favorable ensalzando sus buenas cualidades (muy habitual en culturas individualistas).
- **Self-handicapping:** Alegar incapacidad por alguna causa externa (atribuciones externas) puede paliar los efectos negativos de algunos comportamientos propios.

### Factores relativos al contenido de la percepción

Es importante el orden en el que se presentan los distintos elementos que describen a una persona. Si la influencia de los primeros rasgos es mayor, se habla de efecto de primacía, y si son los del final, efecto de recencia.





Tanto la configuración gestáltica (Asch) como la media ponderada (Anderson) explican el modelo de primacía. Según Asch los demás rasgos se pueden interpretar a la luz del **primero (puede ser el central)**, y según Anderson el **primer rasgo puede tener mayor peso**.

El **tono evaluativo de los elementos informativos**, es decir, su **carácter positivo o negativo**. Cuando en una descripción se combinan rasgos positivos y **negativos**, éstos últimos ejercen un **mayor impacto**, porque son más difíciles de desconfirmar y más amenazantes para el perceptor, además de menos habituales y más informativos. Debido al motivo social universal de confianza, esperamos cosas buenas de los demás lo cual hace que **la información negativa resulte más saliente**. Para causar una buena impresión, es mejor mostrar solo nuestro lado positivo, y lo negativo atribuirlo a causas externas.

La **información no redundante** tiene mayor impacto.

**Los rasgos ambiguos resaltan menos que los claros.**

Algunos rasgos (claridad, concreción, relevancia) poseen características especiales que anulan el efecto del orden.

¿**En que se fijan las personas** cuando interactúan con otras? En nuestra cultura, fundamentalmente en tres aspectos:

- La **apariencia física**: a partir de la cual categorizamos a los demás en tres dimensiones
  - Edad
  - Sexo
  - Grupo étnico
- La **conducta verbal y no verbal**.
- **Rasgos de personalidad**.

También aunque en menor medida, en qué tipo de relaciones mantienen, en qué contextos se mueven y qué objetivos persiguen.

El perceptor se fijará en aquel aspecto que considere más eficaz en cada momento.

---

### 3. Proceso de atribución

---

Las **atribuciones son las explicaciones** sobre el **porqué de una acción o de un suceso**, y son básicas para la **predicción y el control de nuestro entorno**.

Necesitamos creer que todo está bajo control. **A menudo no sabemos cuál es la causa de los sucesos pero la inferimos**. La necesidad es más fuerte cuando se trata de un fenómeno negativo o inesperado, porque conocer la causa (p.ej. de una riada, atentado...) nos puede ayudar a evitarlo o predecirlo en el futuro. Cuando nos vemos involucrados en un hecho conflictivo, inmediatamente se pone en marcha el **proceso de atribución causal**.

En psicología social se usa el término atribución para referirse a las explicaciones sobre las causas de las acciones de las personas. Una vez hemos formado una impresión de alguien, **queremos saber cómo se comporta y porqué**. Las explicaciones causales sobre la conducta son esenciales para conseguir un conocimiento más profundo. Las conclusiones que saquemos del porqué de sus comportamientos, determinan nuestros **juicios sobre ellas** y en consecuencia, nuestra conducta hacia ellas.

Las causas que atribuimos a las conductas (propias y ajenas) **suelen ser razonablemente acertadas** en la mayoría de las ocasiones. Los procesos cumplen una función adaptativa. Frecuentemente cometemos **sesgos y errores** debido a que el proceso es complejo y a que entran en juego las estructuras mentales del observador, sus actitudes, necesidades y expectativas previas. No obstante, incluso en casos de inferencias sesgadas, las explicaciones reflejan procesos psicológicos que pueden ser funcionales, ya que permiten satisfacer motivaciones sociales básicas como las de control y autoestima. Las inferencias causales están condicionadas por nuestro conocimiento, emociones y motivaciones.

El análisis ingenuo  
de la  
conducta(Heider)

Teoría de las  
inferencias  
correspondientes  
(Jones y Davis)

Modelo de  
covariación y los  
esquemas  
causales (kelley)

### **Modelos explicativos sobre cómo se hacen las atribuciones**

#### **El análisis ingenuo de la conducta. Fritz Heider (1958)**

Primer estudio del proceso atributivo. Sienta las bases para estudios posteriores. Su teoría se centra en el proceso que seguimos cuando tratamos de **buscar las causas de lo que sucede en nuestro contexto social**. Las personas actúan como “**psicólogos ingenuos**” que construyen teorías de **sentido común** sobre las causas del comportamiento humano. Para comprender como se llega a la conclusión de por qué se ha realizado una conducta, **hay que tener en cuenta como se expresa en el lenguaje cotidiano el conocimiento y la experiencia que las personas tienen sobre otras personas**, y tomar esa fuente de información como un reflejo de la psicología ingenua que caracteriza el sentido común.

Según Heider, **las personas siguen unas normas o reglas** que les permiten decidir cuál es la causa, entre todas las posibles. Sistematizó las posibles explicaciones causales distinguiendo **dos tipos de atribuciones**:

- **Personales o internas**: la acción se debe a una **disposición del actor** (rasgos de personalidad, capacidad, motivación, intención, esfuerzo...).
- **Situacionales o externas**: acciones forzadas por el **ambiente o el azar**.



Un **objetivo** fundamental de la explicación causal es **predecir sucesos similares en el futuro**. Es importante saber si la causa es estable y duradera. **Las causas personales son más estables que las situacionales**. Son más importantes, así que lo primero que hacemos es descartar causas externas. **Cuanto mayor sea la causalidad externa, atribuimos menos responsabilidad al actor** y hacemos **menos atribuciones** a su persona.

Además de descartar la existencia de una explicación externa, un paso importante es averiguar hasta qué punto la persona tiene **intención** de realizar dicha acción, puede (tiene **capacidad**) y quiere (existe **motivación**) llevarla a cabo. Heider propone **tres aspectos** para llegar a una atribución personal sobre la conducta:

- **Intención** del actor de llevarla a cabo.
- **Capacidad** para realizar la acción (depende del conocimiento y habilidades del actor y de la dificultad de la tarea).
- **Esfuerzo** empleado para ejecutar la acción (**nivel motivacional**).

La teoría aborda también el **grado de responsabilidad** del actor, distinguiendo varios **niveles**:

Niveles de Responsabilidad del Actor			
Nivel	¿Tiene capacidad?	¿Tiene Motivación?	Explicación y ejemplo
Asociación	<b>NO</b>	<b>NO</b>	Es el nivel de menor responsabilidad. Ej. un niño causa un accidente cogiendo el freno de mano de un coche.
Causalidad simple	<b>SI</b>	<b>NO</b>	Ej. un conductor atropella a un peatón que invade la vía inesperadamente
Previsión	<b>SI</b>	<b>NO</b>	Al actor <b>se le puede achacar</b> que no ha previsto lo que podía suceder. Ej. ocasionar un accidente por llevar los neumáticos en mal estado
Intencionalidad	<b>SI</b>	<b>SI</b>	Nivel en el que más se responsabiliza al actor. Ej. causar una lesión a alguien para robarle
Justificabilidad	<b>SI</b>	<b>SI</b>	<b>Se le exime</b> de responsabilidad ya que se ha visto obligado a realizar esa acción debido a la situación. Ej. agredir a una persona en defensa propia

## *Teoría de las inferencias correspondientes. Edward Jones y Keith Davis (1965)*

Explicación E. Docente

Jones y Davis en su teoría de las inferencias correspondientes se basan en las atribuciones internas (dejan de lado las externas).

Lo que tratan de analizar es que variables se relacionan con que las personas hagan atribuciones disposicionales.

Según Jones y Davis los efectos no comunes, conductas socialmente poco deseables (factores relacionados con la información), la relevancia hedónica o el personalismo (ambos de tipo motivacional) se relacionan con este tipo de atribuciones.

**Trata de explicar cómo se llega a la conclusión de que una conducta se corresponde con alguna disposición interna del actor.** Deja de lado como es el proceso que lleva a la atribución de causas externas y **se centra en lo relativo a las inferencias sobre las características o disposiciones de la persona que puedan haber originado la acción (inferencias correspondientes).**

Inferencias correspondientes



Disposiciones internas del actor

Un **paso previo** a la búsqueda de las disposiciones personales que han podido determinar una conducta es **enjuiciar si el comportamiento ha sido elegido libre e intencionadamente.** Si la conducta se ha llevado a cabo bajo coacción externa o la persona no tenía intención de comportarse así, no tendría sentido recabar más información para descubrir que disposiciones explicarían su conducta, ya que se puede afirmar que la casusa depende del ambiente o contexto.

Una vez constatado que la acción es libre e intencionada, el perceptor **se centra en los efectos que provoca la conducta** para poder llegar a la conclusión de **si existen o no características personales subyacentes** que puedan explicarla. En ese proceso entran en juego algunos **elementos lógicos y racionales y otros de índole motivacional.**

Primero se enjuicia si el comportamiento es libre e intencionado (no coaccionado). Después se estudian los efectos de su conducta para ver si existen características personales subyacentes analizando elementos lógicos/racionales y motivacionales.

Al enjuiciar las consecuencias de la acción, para llegar a realizar inferencias correspondientes, el observador sigue cierta lógica, teniendo en cuenta la siguiente información:

- **Efectos no-comunes:** **qué efectos exclusivos o inesperados tiene el comportamiento observado, en comparación con otros comportamientos alternativos.** Jones y Davis los denominan “efectos no-comunes de la acción”. Ej. Estudiar en la UNED o en una universidad presencial tiene muchos efectos comunes: conseguir un título, número de asignaturas... pero si el alumno decide estudiar en la UNED, podemos inferir que ha sido su actitud (disposición interna) favorable al aprendizaje a distancia (efecto no-común). Si además su mejor amigo

fuera a la UNED y la universidad presencial estuviera muy lejos, no podríamos llegar a determinar cuál es la causa de la elección ya que cualquiera la podría haber condicionado.

**Cuanto menor sea el número de efectos no-comunes, más probable será que se haga una inferencia correspondiente**, ya que si el número de efectos no-comunes es elevado la información que maneja el observador es ambigua y no pueden extraerse conclusiones claras sobre cuál es la causa.

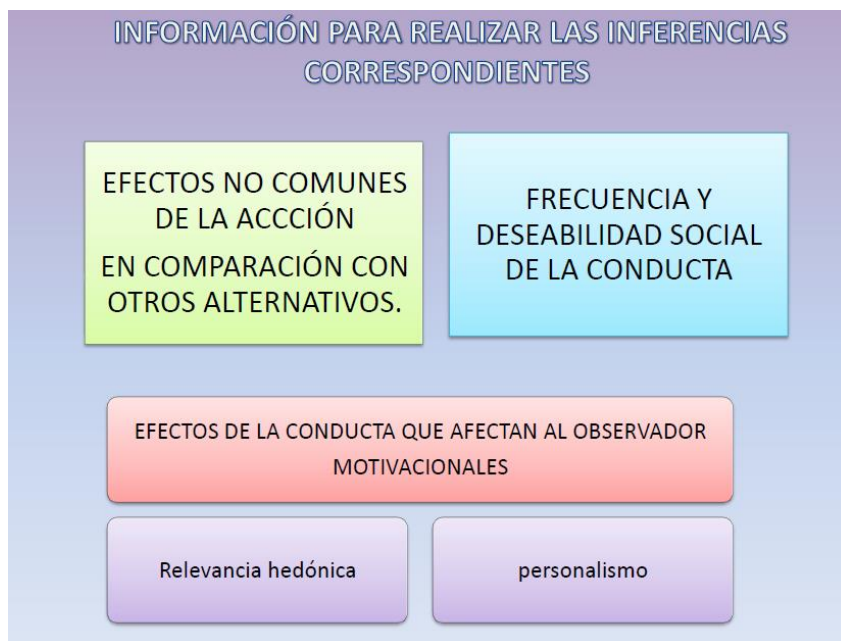
Los efectos no comunes de la acción son las consecuencias distintivas que tiene una acción en comparación con otras acciones alternativas que no han sido elegidas por el actor. Quizá resulte más fácil entenderlo con un ejemplo. Imagina a un estudiante que se enfrenta al dilema de elegir entre dos carreras: filosofía o economía. Tanto el grado de física como el grado en economía tienen en común el título universitario y el prestigio. Estas consecuencias serían comunes a las dos opciones. Sin embargo, hay otras consecuencias, que sólo se darán en una alternativa. Por ejemplo, el grado en filosofía no ofrece buenas perspectivas laborales en comparación con el grado de economía. En este caso, las salidas laborales sería un efecto no común de la elección de la carrera de filosofía.

- **Frecuencia y deseabilidad social de los efectos de la conducta**: las inferencias correspondientes son más probables si **el actor desconfirma las expectativas del observador**, realizando una conducta cuyas consecuencias son **infrecuentes o poco deseables socialmente**. Cuando el comportamiento es **socialmente deseable o normativo** no se puede saber si hay una causa interna que lo promueve o si el actor está comportándose según las prescripciones sociales. **Una conducta rara o contraria a las normas sociales sí permite descartar las causas externas y, por lo tanto, hacer inferencias correspondientes**. Ej.: *Al finalizar la carrera la persona renuncia a un empleo fijo por enrolarse en una ONG sin percibir ningún salario. Es una conducta infrecuente y podremos inferir que es una persona altruista.*

**Cuando los efectos de la conducta afectan al observador**, influyen **factores motivacionales**:

- **Relevancia hedónica de la acción del perceptor**: **si la conducta tiene consecuencias** positivas o negativas **para el observador, aumenta la tendencia de éste a hacer inferencias correspondientes**. Ej. No es lo mismo que nos insulten que ver como insultan a otro.
- **Personalismo**: cuando el observador considera que **la conducta del actor va dirigida intencionadamente a beneficiarle o a perjudicarlo, realizará más inferencias correspondientes**. Ej. Si pensamos que un compañero ha hecho un comentario sutil sobre nuestro trabajo con la intención de dejarnos en mal lugar, podremos inferir que es una persona envidiosa.

La relevancia hedónica y el personalismo son dos conceptos relacionados. La relevancia hedónica implica que las acciones del actor producen consecuencias positivas o negativas para el observador. El personalismo sería un caso especial de relevancia hedónica, en el que el observador considera que el actor pretendía *intencionadamente* beneficiarle o perjudicarlo con su conducta. Por tanto, en el personalismo la intencionalidad que se atribuye al actor es el aspecto clave.



**Experimento de Jones y Harris:** Analizar hasta que punto se hacen atribuciones disposicionales en función de la intencionalidad del actor y de la deseabilidad social de la conducta. Se mostró a los participantes un escrito en el que el autor mostraba una serie de opiniones sobre Fidel Castro. Condiciones experimentales:



**VARIABLE DEPENDIENTE:** Actitud a favor de Fidel Castro atribuido a la persona que realizó el escrito.

**RESULTADOS:** Se hacen más inferencias sobre el actor cuando la conducta es no deseable y

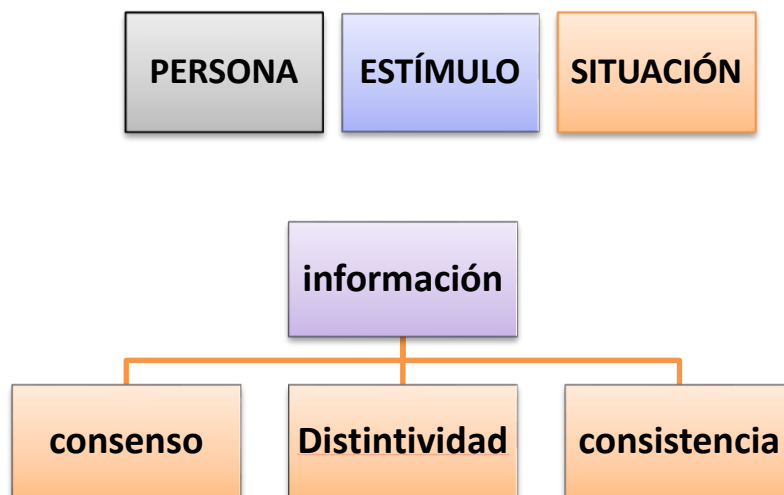
La conclusión que se extrae de este experimento es que será más probable que hagamos inferencias correspondientes (o atribuciones a disposiciones internas del actor) cuando vemos a alguien hacer algo que no es habitual, normal o deseable y además pensamos que lo hace libremente, es decir, sin estar condicionado a hacerlo por factores externos a su persona.

Esta teoría ha sido **criticada** por poner el énfasis en que las disposiciones se infieren si se percibe la conducta como intencionada y **no tiene en cuenta que de conductas no intencionadas** (como provocar un accidente) **también se hacen inferencias disposicionales** (conductor despistado o poco hábil). Otro problema es que **no existe evidencia de que los perceptores presten realmente atención a las conductas no elegidas por el actor**, necesario para averiguar si otras conductas hubieran ocasionado el mismo efecto. Existe evidencia de que los perceptores no prestan atención a este tipo de conductas, sino que tienden a buscar ejemplos de conductas similares.

### *El modelo de covariación y los esquemas causales. Harold Kelley (1967)*

**Analiza que tipo de información se utiliza para llegar a una atribución causal.** A la hora de realizar atribuciones causales el **perceptor actúa de manera similar a como lo haría un científico**. Cuando dispone de la información necesaria, examina qué factores covarían con la conducta para, de este modo, determinar si esta se debe a causas personales o situacionales. Existen **3 causas a las que atribuir el efecto de la conducta**:

- La **persona** que actúa.
- El **estímulo** que provoca la acción.
- Las **circunstancias/situación** en las que se realiza esa acción.



Para inferir cuál de estas causas explica la conducta, Kelley propone que el perceptor suele manejar **tres tipos de información**:

- **Información de consenso**: ¿hasta qué punto otras personas actúan ante ese estímulo igual que la persona observada? El consenso es alto cuando todas o la mayoría de las personas actúan igual ante ese estímulo o situación (los individualistas usamos poco la información de consenso).
  - Consenso alto → cuando todos o la mayoría responden de la misma manera ante ese estímulo o situación
  - Consenso bajo → si son pocas las personas que actúan así
- **Información de distintividad**: ¿la persona responde diferente frente a otros estímulos? La distintividad es alta si la reacción de la persona ocurre solo con ese estímulo o situación.



- Distintividad alta → si la reacción de la persona ocurre solo con ese estímulo o esa situación
- Distintividad baja → si es común a otros muchos estímulos o situaciones
- **Información de consistencia: ¿la persona responde siempre igual frente a ese mismo estímulo?** La consistencia es alta si siempre responde igual.
  - Consistencia alta → siempre responde igual ante ese estímulo o cuando está en esa situación.
  - Consistencia baja → no siempre responde igual ante ese estímulo o cuando está en esa situación

La investigación ha demostrado que algunas de las combinaciones de la información sobre la existencia o no de consenso, distintividad y consistencia permiten hacer atribuciones con bastante fiabilidad.

**EJEMPLO: Marta ha sacado un sobresaliente en biología y su padre la ha ayudado**

Persona: Marta // Estímulo : asignatura de Biología // Circunstancia: su padre la ayudó

Combinación de los elementos de la información	Atribución lógica
Consenso alto <b>“La mayoría ha sacado sobresaliente en biología”</b> + Distintividad alta <b>“Marta no saca sobresaliente en otras asignaturas”</b> + Consistencia alta <b>“Marta siempre saca sobresaliente en biología”</b>	<b>Al estímulo</b> “La causa es que la asignatura de biología es fácil”
Consenso bajo <b>“Nadie ha sacado sobresaliente en biología”</b> + Distintividad baja <b>“Marta saca sobresaliente en la mayoría de las asignaturas”</b> + Consistencia alta <b>“Marta siempre saca sobresaliente en biología”</b>	<b>A la persona</b> “La causa son las características de Marta”
Consenso bajo <b>“Nadie ha sacado sobresaliente en biología”</b> + Distintividad alta <b>“Marta no saca sobresaliente en otras asignaturas”</b> + Consistencia baja <b>“Marta no había sacado antes sobresaliente en biología”</b>	<b>A las circunstancias</b> “La causa es la ayuda de su padre en esta ocasión”

Hay evidencia experimental que ha confirmado este modelo, pero hay una **tendencia a prestar atención a la información más llamativa dejando de lado la de consenso**. Las personas generalmente atribuyen las causas de la conducta a la información que resulta más saliente, y lo más frecuente es apelar a las características de la persona. Otro problema es que el modelo exige disponer de información de consenso, distintividad y consistencia, pero a veces no se tiene esa información o es incompleta.

Kelley reconoció que **la mayoría de las atribuciones se hacen sin que se posea toda esa información**. Entonces **el observador busca una estructura** o configuración que conjugue aquellos factores que son **causas verosímiles del efecto observado (esquemas causales)**, cuyo contenido serían las creencias que tiene el observador de que causas suelen asociarse a determinados efectos.

Kelley diferencia **dos tipos de esquemas causales básicos dependiendo de la situación**:

- **Esquema de causas múltiples necesarias**: se aplican cuando el perceptor es consciente de que determinado efecto solo se puede producir **si hay dos o más causas presentes**. Cuando se percibe más de una causa posible, puede ponerse en marcha el **principio atributivo de aumento**: la importancia de una causa para explicar una acción aumenta si se conoce que existen otras causas que la dificultan (un estudiante saca buenas notas a pesar de estar enfermo).
- **Esquema de causas múltiples suficientes**: se aplican cuando el efecto observado se puede explicar por **más de una causa, pero cualquiera de ellas bastaría** para que se hubiera producido. Se puede producir el **principio de descuento**: la importancia de una causa disminuye cuando hay otras factibles.

Las teorías de las inferencias correspondientes y la de la covariación son modelos ideales sobre cómo deberían realizarse los procesos de atribución, si las personas pensarán de un modo correcto. Los estudios sobre el lenguaje espontáneo y popular ponen en cuestión que coincida esa forma de hacer atribuciones con la que utilizamos corrientemente. Las personas nos fijamos más en los estados mentales del actor (deseos o creencias) que en los rasgos o la situación.

### ***Enfoque de las explicaciones causales centrado en la concepción popular del comportamiento (Malle)***

Se basa en la estructura de los elementos que utilizan tanto niños como adultos en sus expresiones cuando tratan de dar sentido a la conducta observada.

Según su autor, Bertram Malle, en la teoría original de Heider, la dicotomía esencial no es la de persona vs situación. Lo central es la distinción que las personas hacen entre causalidad impersonal, la que se aplica al comportamiento no intencionado (enfermar) y a los sucesos físicos (terremoto) y la causalidad personal, que solo se aplica a acciones intencionadas.

Para **Malle**, ni Heider ni las otras teorías estudiaron las razones que están detrás de la intención. La teoría de las razones populares pone el énfasis en las razones como el elemento clave de la estructura de las explicaciones sobre la conducta.

Según **Malle y Knobe** (1997) para que un comportamiento se considere intencionado debe basarse en:

- el deseo del actor de obtener un resultado,
- en las creencias sobre cuál es la acción que causará ese resultado,
- en la intención de realizar esa acción y
- en la capacidad y consciencia necesarias para llevar a cabo la acción.

Este modelo analiza únicamente las atribuciones causales del comportamiento intencionado, excluyendo explicaciones disposicionales que se refieran a inferencias sobre rasgos de personalidad. El motivo es que los rasgos de personalidad se pueden inferir de cualquier efecto de un comportamiento, tanto intencionado (Carlos aprueba porque es muy inteligente) como no (Carlos suspende porque es muy vago).

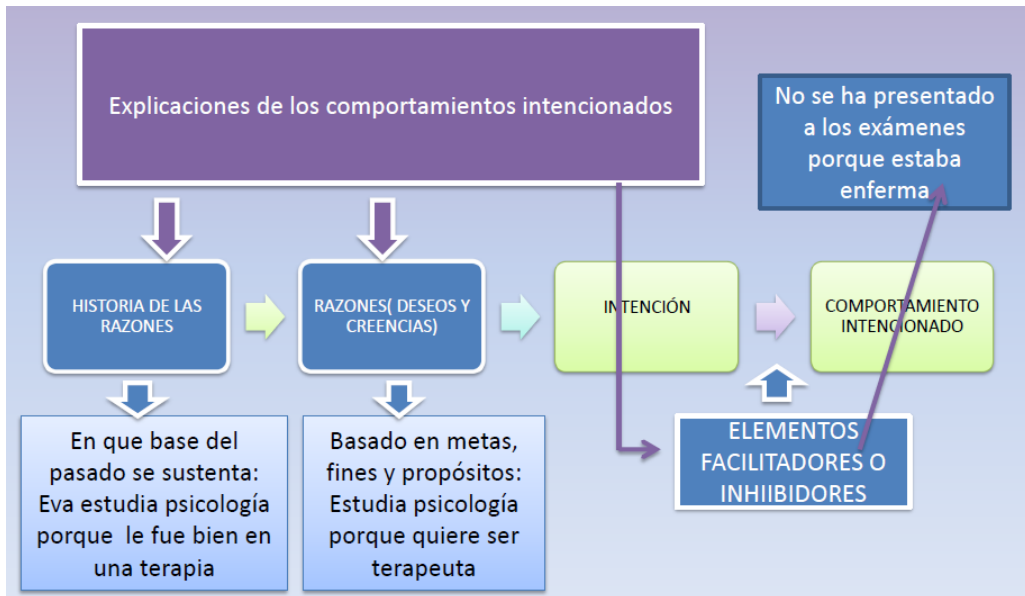
La teoría postula que las explicaciones que normalmente damos se fundamentan en el concepto de intencionalidad y en los componentes mentales que son necesarios para que se realice una conducta intencionada (intención, deseo y creencias).

La teoría de los conceptos populares subraya cuatro postulados sobre las explicaciones causales:

- Las personas utilizan tres modos de explicaciones para los comportamientos intencionados:
  - Razones
  - Historia de esas razones
  - Factores externos facilitadores o inhibidores de la conducta.
- Las explicaciones basadas en razones citan las razones del actor para intentar actuar o para actuar intencionadamente. Los deseos y las creencias son las razones prototípicas en la concepción popular de intencionalidad.
  - Los deseos aluden a metas, fines, propósitos o preferencias.
  - Las creencias representan la realidad tal como el actor la percibe: conocimientos, ideas, corazonadas...
- Las explicaciones que aluden a la historia de las razones citan qué base del pasado sustenta las razones del agente, pero no son las razones en sí mismas. (Eva quiere estudiar psicología porque estuvo en terapia varios años y fue una experiencia positiva).
- Los factores facilitadores o inhibidores no aclaran por qué el agente intenta actuar, sino si es posible o no que sus intenciones tengan éxito debido a la influencia de aspectos ajenos a la persona (No ha ido al examen porque se ha puesto enfermo).

Este enfoque postula que:

- la gente normalmente infiere que el comportamiento intencionado se debe a disposiciones personales (en este caso, deseos o creencias) y
- que las inferencias sobre las disposiciones del actor se complementan teniendo en cuenta las explicaciones basadas en el contexto (factores facilitadores o inhibidores).



### Sesgos en el proceso de atribución

En la realidad no siempre procedemos racionalmente al buscar las causas de una conducta (como indican los modelos anteriores), sino que llegamos rápidamente a conclusiones empleando poca información. De acuerdo con Fiske (2010), **la racionalidad en el proceso de atribución estaría guiada por el motivo de comprensión (y en menor medida por el de control)**. Además existen unas tendencias sistemáticas o **sesgos hacia determinados tipos de explicaciones causales** que se pueden agrupar de acuerdo con dos motivaciones sociales básicas: control y potenciación personal:

- **Tendencia exagerada a sobreestimar el papel de las disposiciones personales** como causa de la conducta, **en detrimento de las causas situacionales**, serviría a esa **motivación de control**.
- Hay una clase de **sesgos de atribución que claramente contribuyen a que la persona mantenga una imagen positiva de si misma** o para manejar la impresión que causa en otros. Sirven para su **potenciación personal**.

### Sesgo de correspondencia (antes llamado error fundamental de atribución)

**Tendencia a enfatizar las explicaciones basadas en características disposicionales del actor, en comparación con las basadas en el entorno**.

Inicialmente se utilizó “**error fundamental de atribución**” pero el adjetivo de “fundamental” se empleó porque se pensaba que se trataba de un sesgo universal. Es **un sesgo muy común pero no**

**universal**, por eso se considera más correcto “**sesgo de correspondencia**”, al mencionar esa tendencia a explicar la conducta basándose en las disposiciones del actor.

**Heider lo fundamenta en el proceso perceptivo**: la persona y su comportamiento **focalizan la atención del perceptor y “engullen” el contexto** en el que se lleva a cabo la acción, por lo que se tiende a hacer atribuciones internas, ignorando el papel que juega la situación. A esa primera fase automática, **le seguiría un proceso cognitivo controlado en el que se corregiría la primera atribución, y se tendría en cuenta la información sobre la situación del actor**. (No se pensaría que una persona es agresiva si agrede a un ladrón para defender a su víctima). Estos procesos controlados son modulados por diferencias individuales y culturales.

Existen **diferencias culturales**, y también entre personas dentro de una misma cultura, que reflejan discrepancias ideológicas y de valores a la hora de atribuir una conducta a las características de la persona o su ambiente.

- **Culturas individualistas** → **enfatan el papel del individuo**. Creencias muy extendidas sobre un mundo justo, en el que cada uno tiene lo que se merece, que pueden favorecer un patrón de explicaciones que culpabilice a la víctima. Ej. culpar a la víctima de una violación por su forma de vestir.
- **Culturas colectivistas** → **más atención a la situación** en la que se da la conducta.



En todas las culturas hay personas que, ante un suceso, tienden más a responsabilizar al actor y otras al contexto.

Esta tendencia da pie a un **sesgo vinculado con los estereotipos: el esencialismo**. Se define como la **tendencia a considerar que el comportamiento refleja características innatas de las personas, y que por lo tanto, nunca se pueden cambiar**. Si estas características se aplican a personas que pertenecen a grupos a los que se discrimina, se pensará que son inmutables y que están unidas a esa pertenencia grupal.

### *Asimetría en las atribuciones del actor y del observador*

Existen diferencias en las explicaciones que se dan sobre la causa de la conducta de los demás y de la propia. **Tendemos a atribuir la conducta de los demás a disposiciones personales y la propia al contexto, especialmente cuando el resultado es negativo.**

Esta asimetría entre las **heteroatribuciones y autoatribuciones** se explica por la influencia de factores perceptivos, informativos y motivacionales:

- **Diferencias en el foco de atención:** El observador presta atención fundamentalmente a la conducta del actor, mientras que el propio actor, su atención se focaliza en la situación. Se ha demostrado en experimentos en los que hacer cambiar las perspectivas del actor y del observador hace cambiar sus atribuciones. También hacer que el observador empatice con el actor hace que sus atribuciones cambien.
- **Diferencias en el nivel de información:** El actor tiene más información que el observador sobre los sentimientos e intenciones que han guiado su conducta en esa situación y, además, conoce cómo se comporta en diferentes situaciones. El observador desconoce si esa conducta es excepcional o habitual. Cabría pensar que cuando el observador conozca más al actor la asimetría desaparecería, pero existe evidencia empírica de que no sucede.
- **Diferencias en motivación:** el actor evitará las explicaciones causales internas y estables para explicar su conducta, debido a que aceptar ese tipo de explicaciones supondría reconocer que su conducta se ha visto muy determinada por sus características intrínsecas y perdería la sensación de actuar libre y razonadamente. También puede tener interés en dar explicaciones externas para declinar su responsabilidad en determinadas conductas.

Independientemente de ser observador o actor, si tenemos en cuenta los efectos de la acción, es más frecuente hacer atribuciones personales de los comportamientos positivos que de los negativos.

Si el actor sabe que se caracteriza por un rasgo (ser creyente) lo atribuirá a su conducta (ir a misa).

Un meta-análisis de Malle (2006) ha demostrado que la discrepancia en atribuciones entre actor y observador no está tan extendida como defiende la teoría clásica. Solo se observan diferencias cuando:

- Hay características muy idiosincráticas.
- Se explican hechos hipotéticos.
- Actor y observador mantienen una relación estrecha.
- Se trata de resultados negativos.

En general cuando los resultados son negativos el actor lo atribuye a causas externas y si son positivos a causas internas. Parece que influye el deseo de mantener una buena imagen.

### *Universalidad y Diversidad cultural de los sesgos atributivos*

COLECTIVISTAS	- aspectos disposicionales/personales	+ factores situacionales
INDIVIDUALISTAS	+ aspectos disposicionales/personales	- factores situacionales

A nivel perceptivo:

- Los individualistas se centran más en el objeto y

- los **colectivistas** en el **contexto**.

**Son igual de proclives al sesgo de correspondencia y al efecto actor/observador.** Cuando las **claves situacionales son salientes**, los **colectivistas** son más sensibles a ellas y **tienden a corregir los sesgos**.

La tendencia a hacer atribuciones disposicionales podría formar parte de una teoría de la mente propia de la especie. Habría resultado adaptativo para nuestros ancestros.

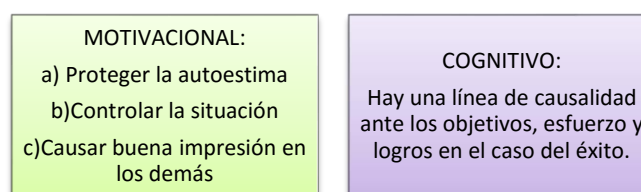
### *Sesgos favorables al yo*

**Hacer atribuciones sobre la conducta que favorezcan la visión que la persona pueda tener de sí misma es un mecanismo que ayuda a mantener la autoestima.**

- **Atribuciones autoensalzadoras**: tendencia a dar explicaciones causales de **nuestros éxitos** basándonos en **características personales**
- **Atribuciones autoprotectoras**: que atribuyamos **nuestros fracasos a causas externas**, como la intervención de otras personas o la mala suerte.

Estos sesgos autofavorecedores se han explicado por factores cognitivos y motivacionales. El procesamiento de la información (cognitivo) es diferente cuando el resultado de una conducta lleva al éxito o al fracaso. Ante el éxito establecemos una línea de causalidad entre nuestros objetivos, esfuerzo y logros obtenidos. El fracaso es ajeno a nuestra voluntad. Existen **tres tipos de motivaciones** que pueden originar esta tendencia:

- Proteger o aumentar la **autoestima**.
- Mantener la **impresión de que se controla la situación** (éxito depende de mí, fracaso de factores externos).
- Causar una **buena impresión ante los demás**.



**Sesgo de atribución defensiva**: relacionado con el yo, es la **predisposición a hacer responsables a las víctimas de un suceso de lo que les ha ocurrido**, sobre todo si las consecuencias son graves. Permite al observador reducir la amenaza que supondría creer que las cosas pueden ocurrir sin el control de la persona afectada y que le podría ocurrir a él. Las atribuciones defensivas están moderadas por lo similar que considere el observador a la víctima.

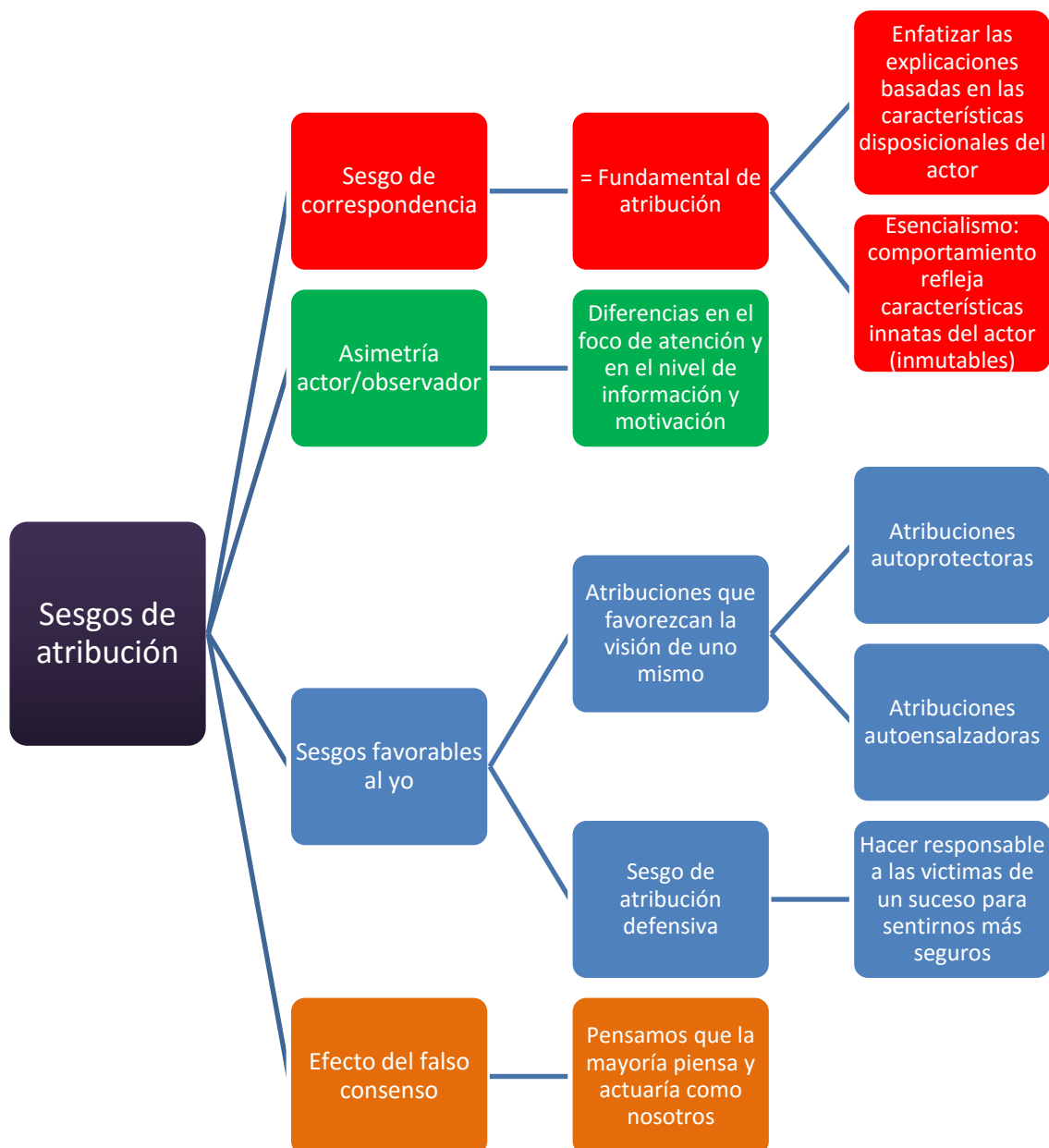
### *Efecto del falso consenso*

Se produce este efecto cuando **las personas creen que sus opiniones son las que asume la mayoría y que los demás se comportarían del mismo modo** (Ross, 1977). Puede deberse a que



acostumbramos a rodearnos de otros que son similares más que de personas diferentes, lo que hace que tengamos una visión sesgada de las actitudes y conductas de los demás.

Parece que el sesgo de falso consenso se limita a comportamientos negativos o neutros. Si son positivos, tendemos a pensar que son características menos frecuentes. Tendemos a vernos mejores que la media, aunque si nos comparamos con personas concretas hacemos una evaluación de nuestras cualidades más realista y menos sesgada.



## Consecuencias de las atribuciones

Las explicaciones que damos sobre nuestra conducta (autoatribuciones) y sobre la conducta de los demás (heteroatribuciones) tienen consecuencias en posteriores conductas. Pueden estar motivadas por la necesidad de conocer, controlar y predecir lo que sucede en nuestro entorno. También para proteger la autoestima o dar una determinada imagen a los demás.

Influyen nuestras motivaciones, pero también las atribuciones influyen en nuestras motivaciones futuras (teoría atributiva de Weiner).

Pueden servir para culpar o excusar a alguien de su comportamiento lo que afecta a nuestra relación con el actor. Pasa igual con conflictos grupales y macrosociales.

## Teoría atributiva de Weiner. Atribuciones, emoción y motivación

Este enfoque aplica las teorías de la atribución a un proceso muy concreto: las consecuencias que tienen en la conducta futura las atribuciones que las personas realizan sobre sus éxitos o fracasos. Se centra específicamente en autoatribuciones sobre los logros que se han conseguido y los que no.

Si suspendemos matemáticas lo podemos atribuir a una falta de capacidad innata, lo que produce pocas expectativas de futuro, o a haber estudiado poco, lo que nos puede llevar a estudiar más, ya que hay expectativas de mejorar el resultado.

La teoría de Weiner gira en torno a esta idea sobre el papel que juegan las autoatribuciones en la motivación. Propone que las atribuciones sobre las causas de un éxito o un fracaso se ciñen a tres dimensiones:

- **Locus de causalidad**: ¿El resultado se debe a la persona o a la situación?
- **Estabilidad**: ¿La causa (interna o externa) es estable/duradera o inestable/temporal?
- **Controlabilidad**: ¿Conseguir ese logro en el futuro está bajo el control del actor, o de alguna otra persona, o no?

La combinación de estas tres dimensiones produce 8 explicaciones causales posibles.

	Interna		Externa	
	Estable	Inestable	Estable	Inestable
Controlable	Siempre se esfuerza Nunca se esfuerza	En esa ocasión se ha esforzado En esa ocasión no se ha esforzado	Habitualmente le ayudan Habitualmente le ponen obstáculos	En esa ocasión le ayudaron En esa ocasión le pusieron obstáculos
Incontrolable	Tiene capacidad Carece de capacidad	Estado de ánimo en esa ocasión positivo o negativo	La tarea es fácil La tarea es difícil	Tuvo buena suerte Tuvo mala suerte

Los resultados de éxito o fracaso provocan reacciones afectivas (positivas o negativas) a la que le sigue el proceso de atribución, sobre todo si el resultado es negativo o inesperado. Tras la atribución, se experimentan sentimientos y emociones más específicas (orgullo, vergüenza, culpa...) y se generan expectativas de futuro.

- La dimensión de **locus de causalidad**, se relaciona con **emociones relativas a la autoestima**, ya que si la atribución es interna se experimentaría **orgullo** ante el éxito o **vergüenza** ante el fracaso.
- La dimensión de **estabilidad** afecta fundamentalmente a las **expectativas** y genera **sentimientos de esperanza**, confianza o desaliento, puesto que si la atribución es estable, ya se trate de un éxito o fracaso, se tendrá la seguridad de que el resultado tenderá a repetirse. Si la causa es inestable, el resultado dependerá de factores modificables.
- La **controlabilidad** está relacionada con emociones ligadas a la **responsabilidad**, como el **orgullo** o la **culpa**, si el resultado está bajo el control de uno mismo, o bien la ira o el **agradecimiento** si está bajo el control de otra persona. Weiner lo aplicó a la conducta de ayuda, analizando cómo afecta la responsabilidad que se atribuye a la persona que necesita ayuda.

**Globalidad:** el efecto no se ciñe a un suceso específico sino que se extiende a sucesos similares

El **estilo de atribución depresivo** se caracteriza por atribuir habitualmente causas internas y estables a los fracasos. La persona deprimida o con baja autoestima será más proclive a verse culpable de sus fracasos.

El estilo de atribución **negativo suele ser más realista** y permite reflexionar más objetivamente sobre las causas de nuestros fallos y poder hacer cambios para mejorar.

**Teoría de la ambigüedad atributiva:** enfoque sobre el papel de las atribuciones en las emociones que experimentan las personas que pertenecen a **grupos discriminados y estigmatizados** (raza, religión, sexo...). Ante un resultado negativo (no conseguir un trabajo) pueden pensar que no estaban capacitados, o atribuirlo al prejuicio de otra persona.

### *Atribuciones y relaciones sociales*

Los sesgos autoprotectoras no solo afectan a la forma en que nos vemos a nosotros mismos. Influyen significativamente en las relaciones que mantenemos con otras personas, tanto en contextos familiares y de amigos como en situaciones grupales e, incluso, en la visión que tenemos de la sociedad en su conjunto.

**Sesgo egocéntrico:** cuando trabajamos con otras personas somos proclives a atribuir los **éxitos a nuestra participación y los fracasos a otros miembros del grupo**. El desacuerdo sobre la responsabilidad provoca conflictos en el grupo.

**Error último de atribución:** se da en relaciones **intergrupales**. Consiste en reproducir las pautas de atribución favorecedoras del yo en las explicaciones de los logros del propio grupo, mientras que se desprestigia al grupo rival a partir de explicaciones de sus éxitos o fracasos.

---

## 4. Esquema – Tema 4

---

### Percepción

- 2 elementos
  - Selectividad (Atención selectiva): motivos cognitivo y motivacional
  - Carácter activo: Clasificamos en categorías y elaboramos la información
- Procesamiento arriba-abajo y abajo-arriba (Rodríguez Betancor)
- Formación de impresiones
  - Enfoque de configuración gestáltica (Asch)
  - Enfoque de combinación lineal (Anderson)
  - Fiske y Neuberg: factores cognitivos y motivacionales
- Factores asociados al perceptor:
  - Metas y motivaciones del perceptor
  - Situaciones
  - Expectativas basadas en los esquemas
    - Relativas a la categoría
    - Relativas a la persona concreta
  - Familiaridad con el estímulo
  - Valor del estímulo para el perceptor
    - Acentuación perceptiva
    - Efecto halo
  - Significado motivacional
    - Positivo -> Perspicacia perceptiva
    - Negativo -> Defensa perceptiva
  - Experiencia en cierto tipo de rasgos
- Factores asociados a la persona percibida
  - Desempeña un papel activo
    - Congraciamiento, intimidación, movilizar sentimientos de culpa, autoensalzamiento, self-handicapping
- Factores relativos al contenido de la percepción
  - Orden: primacía / recencia
  - Rasgos negativos -> mayor impacto
  - Información no redundante -> resalta +
  - Información ambigua -> resalta –
  - Nos fijamos en:
    - Apariencia física: edad, sexo, grupo étnico
    - Conducta verbal, no verbal
    - Rasgos de personalidad

### Proceso de Atribución

- Atribución -> explicación sobre porqué una acción o suceso
- Análisis ingenuo de la conducta (Heider)
  - Atribuciones personales / disposicionales / internos / actor / + estables
  - Atribuciones situacionales / externas / contexto / - estables
    - Primero descartar las causas externas
    - Además tiene que haber: intención, capacidad y esfuerzo
    - 5 Grados de responsabilidad: asociación, causalidad simple, previsión, intencionalidad, justificabilidad
- Teoría de las inferencias correspondientes (Jones y Davis)
  - Se centra en las disposiciones internas -> inferencias correspondientes
  - Tiene que ser libre e intencionado
  - Factores
    - Efectos no-comunes
    - Frecuencia y deseabilidad social
  - Si afecta al observador
    - Relevancia hedónica
    - Personalismo
  - Criticada por no hacer atribuciones por causas no intencionadas (imprudencia de un conductor...)
- Modelo de covariación y los esquemas causales (Kelley)
  - Atribuciones a: Persona / Estímulo / Situación
  - Información
    - Consenso: ¿Actúan otros igual ante este estímulo?
    - Distintividad: ¿Actúa la persona distinto ante otros estímulos?
    - Consistencia: ¿Actúa siempre igual ante el mismo estímulo?
  - Esquemas (cuando falta información)
    - Esquema de causas múltiples necesarias: 1 no basta
      - Principio atributivo de aumento
    - Esquema de causas múltiples suficientes: basta 1 de las varias que hay
      - Principio de desucento
- Teoría de las razones populares (Maller)
  - Solo analiza atribuciones causales del comportamiento intencionado
  - Pone el énfasis en las razones detrás de la intención
    - Deseo, creencias, intención, capacidad y consciencia
  - Tres modos de explicación para comportamientos intencionados
    - Razones: deseos y creencias
    - Historia de las razones: la base del pasado que sustenta las razones
    - Facilitadores o inhibidores externos: explicaciones basadas en el contexto que completan la atribución

## Sesgos

- La racionalidad en las atribuciones está guiada por los motivos de comprensión y control
- Sesgo de correspondencia (error fundamental de atribución)
  - Tendencia a enfatizar las explicaciones disposicionales del actor en comparación con las situacionales
    - Individualistas -> enfatizan el papel del individuo
    - Colectivistas -> más atención a la situación
  - Esencialismo -> estereotipos
- Asimetría actor – observador:
  - atribuciones de los demás -> disposicionales
  - las nuestras -> situacionales
- Sesgos favorables al yo
  - Atribuciones autoensalzadoras
  - Atribuciones autoprotectoras
  - Sesgo de atribución defensiva
- Efecto del falso consenso

## Teoría atributiva de Weiner

- Locus de causalidad → relaciona con autoestima
- Estabilidad → expectativas, esperanza
- Controlabilidad → responsabilidad, orgullo, culpa....
  
- Globabilidad
- Estilo de atribución depresivo
- Teoría de la ambigüedad atributiva
- Sesgo egocéntrico