



# TEMA 5: PERCEPCIÓN Y ATRIBUCIÓN SOCIAL

Sesión Práctica 3

Josep García Coll



# Sesgos de Atribución

# Sesgos de Atribución

- En la práctica no analizamos siempre las causas de la conducta de forma racional o exhaustiva. Solemos llegar rápidamente a conclusiones utilizando poca información.
- Presentamos tendencias sistemáticas y automáticas al explicar por qué ocurre algo. Presentamos tendencias sistemáticas y automáticas al explicar por qué ocurre algo. Estas tendencias, que denominamos sesgos, están relacionadas con dos motivaciones básicas:

## 1. Motivación de control

Tendemos a interpretar los resultados como consecuencia de nuestras propias acciones más que de factores externos. Esto incrementa la sensación de que controlamos lo que nos sucede.

## 2. Motivación de auto-potenciación

Tendemos a atribuir nuestros éxitos a causas internas y nuestros fracasos a causas externas. Con ello protegemos y mejoramos nuestra autoimagen.

# Sesgo de Correspondencia (o Error Fundamental de Atribución; Ross, 1977)

## Qué es

- Tendencia a explicar la conducta de los demás por sus rasgos internos (carácter, personalidad)
- Ignoramos o subestimamos las circunstancias que pueden haber causado esa conducta
- Ocurre incluso cuando la información situacional es muy evidente

## Por qué ocurre

- Foco perceptivo: miramos al actor, no al contexto
- Inferencias rápidas y automáticas

## Ejemplos

“Ese conductor me ha pitado: es un agresivo”

→ Ignoramos que quizá no nos vio o tuvo un susto

“La camarera está seria: es antipática”

→ Ignoramos presión laboral, cansancio o estrés

Experimento Jones & Harris (1967): incluso cuando el autor no tenía elección sobre qué opinión defender, se asumía que el texto reflejaba su actitud real

# Asimetría en las Atribuciones del Actor y el Observador (Jones & Nisbett, 1971)

## Qué es

- Atribuimos **nuestras conductas** a la situación
- Atribuimos **la conducta de otros** a sus rasgos personales
- Surge por diferencias de atención, información y motivación

## Por qué ocurre

- Actor: ve el contexto
- Observador: ve la conducta
- Buscamos preservar imagen propia ante fracasos

## Ejemplos

- Yo discuto en clase → “*estoy cansado*”
- Otro discute en clase → “*qué borde*”

## Evidencia

- Experimento de Storms (1973): cuando se cambia el punto de vista en vídeo, las atribuciones se invierten

# Sesgos Favorables al Yo (I)

## Sesgo Autoensalzador

(Self-Serving Bias; Miller & Ross, 1975)

### Qué es

- Éxitos → causas internas (habilidad, esfuerzo)
- Fracayos → causas externas (mala suerte, injusticia)
- Protegen la autoestima y la imagen social

### Motivaciones

- Mantener autoestima
- Mantener sensación de control
- Proteger imagen ante los demás

### Ejemplos

- Aprobar → *“soy muy bueno en esta materia”*
- Suspender → *“el examen era injusto”*
- Ganar un partido → *“entrené bien”*
- Perder → *“el árbitro nos perjudicó”*

# Sesgos Favorables al Yo (II)

## Atribución Defensiva (Shaver, 1975)

### Qué es

- Culpar a la víctima para protegerse psicológicamente
- Permite creer que *“a mí no me pasará porque yo haría las cosas bien”*

### Cuándo ocurre

- Sucesos graves, amenazantes o aleatorios
- Cuando la víctima es distinta al observador (si se parece mucho, el sesgo disminuye)

### Ejemplos

- *“Si la atracaron, algo haría mal o estaba donde no debía”*
- *“Si tuvo un accidente laboral, sería porque no siguió las normas”*
- *“Si la estafaron, es porque fue ingenua”*

# Efecto de Falso Consenso (Ross, 1977)

## Qué es

- Creer que nuestras opiniones y comportamientos son los de la mayoría
- Exageramos el grado en que los demás son como nosotros
- Funciona como validación social y cognitiva

## Razones

- Nuestro entorno es similar a nosotros
- Selección perceptiva: recordamos más lo que coincide con nuestras opiniones
- Protege autoestima (“lo mío es lo normal”)

## Ejemplos

- *“Todo el mundo está en contra de esta ley”* (basado en su círculo)
- *“La mayoría copiaría si pudiera”*
- *“Casi todo el mundo piensa como yo sobre política”*



# Efecto de Falso Consenso (Ross, 1977)

## Experimentación clásica

Ross, Greene & House (1977):

- Estudiantes debían caminar por el campus con un cartel “Coma en Joe’s”
- Los que aceptaban pensaban que la mayoría también lo haría
- Los que rechazaban pensaban que la mayoría también lo rechazaría  
→ Cada uno proyectaba su propia conducta en los demás

## Matiz importante

- Más fuerte en conductas negativas o neutras
- Con conductas positivas consideramos que nuestra conducta es más única de lo que realmente es → efecto de *falsa unicidad* (Alicke et al., 1995).

Ej.: “Soy más solidario/responsable que la media”

“Soy mucho más responsable que mis compañeros.”

“He aportado más al grupo que casi nadie.”

“Muy poca gente trabaja tanto como yo.”

# Atribución, Emoción y Motivación

# La Teoría Atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

Weiner analizó las consecuencias emocionales y conductuales de atribuir causas, en base a tres factores:

a) **Locus de causalidad** (¿Soy yo la causa o las circunstancias?) → **autoestima**

- Atribuciones **internas**:

- Éxito → **orgullo** → aumenta la autoestima. Ej. “Me ascendieron porque tengo talento para liderar.”
- Fracaso → **vergüenza** → disminuye la autoestima. Ej. “No superé la prueba física porque no valgo para el deporte.”

- Atribuciones **externas**:

- Las emociones afectan menos al autoconcepto. “Gané porque tuve suerte y las preguntas eran fáciles.”

# La Teoría Atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

b) Estabilidad (¿Ocurre con frecuencia?) → expectativas y esperanza

## 1. Atribuciones estables

→ La causa se mantiene en el tiempo: *“Esto volverá a pasar.”*

Éxitos (estables → confianza y seguridad)

“Soy bueno escribiendo, así que seguiré sacando buenas notas en trabajos largos.”

Fracasos (estables → desaliento)

“Siempre he sido malo en matemáticas... suspenderé otra vez.”

## 2. Atribuciones inestables

→ La causa puede cambiar: *“Esto puede mejorar con esfuerzo o circunstancias distintas.”*

Éxitos (inestables → cierta incertidumbre)

“Aprobé porque este examen era más fácil que otros.”

Fracasos (inestables → esperanza)

“Hoy toqué mal en clase de música porque dormí poco: mañana estaré mejor.”

# La Teoría Atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

c) **Controlabilidad** (¿La causa se puede controlar o cambiar? ¿Y quién puede hacerlo?) → **emociones hacia uno mismo o hacia otros**

## 1. Si la causa es controlable por mí

- **ÉXITO** → orgullo

*“La presentación salió genial porque practiqué muchas veces.”*

*“Conseguí el ascenso porque mejoré mis habilidades y me esforcé más.”*

- **FRACASO** → culpa

*“La reunión salió mal porque no me preparé bien.”*

*“Perdí la beca porque envié la solicitud en el último momento y cometí fallos.”*

# La Teoría Atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

## 2. Si la causa depende de otra persona

- **ÉXITO → gratitud**

*“Me seleccionaron gracias a la carta de recomendación excelente que escribió mi supervisor.”*

*“Gané el partido porque mi compañera hizo una jugada decisiva.”*

*“El proyecto salió bien porque mi equipo trabajó de manera impecable.”*

- **FRACASO → ira hacia el responsable**

*“Perdimos el partido porque el árbitro tomó una decisión injusta.”*

*“El proyecto se cayó porque un compañero no entregó su parte.”*

# ANAGRAMAS

# Indefensión Aprendida (Seligman & Maier, 1967)

## Qué es

Estado en el que la persona **deja de intentar cambiar** una situación negativa porque **cree que nada de lo que haga hará diferencia**.

## Cómo se genera

1. Repetidos fracasos o eventos aversivos.
2. Se atribuyen a **causas internas, estables e incontrolables**.
3. Conclusión: *“Haga lo que haga, siempre será igual.”*
4. Resultado: **pasividad, baja motivación, desesperanza**.

## Ejemplos

Persona que busca empleo sin éxito:

*“Nunca me van a contratar”* → deja de intentarlo.

Víctima de maltrato que concluye:

*“Nada cambia”* → no busca ayuda.

## Relación con Weiner

Aparece cuando el fracaso se explica por **causas internas + estables + incontrolables** → destruye la expectativa de mejora.



# Ideas Clave

- **Atribuimos rápido y con poca información**
- **Los sesgos responden a necesidades psicológicas (sobre todo control y autoestima)**
- **Sesgo de correspondencia**  
Explicamos la conducta de otros por rasgos internos y a ignorar la situación, incluso cuando es evidente.
- **Actor-Observador**  
Complementario al Sesgo de Correspondencia, pero justo al contrario: Justificamos nuestras conductas por el contexto, no por nuestros rasgos internos.
- **Sesgos favorables al yo**  
Éxitos → internos.  
Fracasos → externos.  
Protegen la autoestima pero distorsionan la realidad.
- **Falso consenso y falsa unicidad**  
En lo negativo como “la mayoría”, en lo positivo somos “únicos”
- **Weiner: las atribuciones influyen en emoción y motivación**  
Locus → autoestima  
Estabilidad → esperanza / expectativas  
Controlabilidad → orgullo, culpa, gratitud o ira
- **Indefensión aprendida:** cuando los fracasos se explican como **internos + estables + incontrolables**. Causa pasividad, baja motivación y desesperanza.

¡Gracias por vuestra atención!