

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)
- Fracasos → 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!