



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 35 – OCTUBRE DE 2010

“PROCESOS DE ATRIBUCIÓN, CAUSAS DE LA CONDUCTA EN EL ALUMNADO”

AUTORÍA ÁLVARO DÍAZ ORTIZ
TEMÁTICA ATRIBUCIONES
ETAPA PRIMARIA

Resumen

Vamos a comportarnos de una u otra manera según como explicamos la conducta de los demás, necesitamos dar respuesta para comprender el mundo y los demás, nos hacemos siempre preguntas y tratamos de contestarlas convenciéndonos de que es la correcta y actuamos según la misma.

Palabras clave

Atribución, conducta, inferencias, errores, endogrupo, exogrupo.

1. INTRODUCCIÓN.

En un juzgado popular, cuando se juzga a alguien, se deben dejar los mecanismos de atribución porque tenemos más información, testigos,... y hay que tener mucho cuidado con esto porque podemos condenar a alguien inocente por nuestras impresiones.

La atribución causal la podemos definir como los procesos que seguimos las personas para determinar las causas de una determinada acción, incluso de nuestra propia conducta, son los mecanismos los procesos que seguimos para buscar las causas de una determinada acción.

Duncan (1970) lo pone de moda, pero realmente empieza con Heider (1950), que fue el primero que se preguntó cómo ocurría este fenómeno.

Duncan llegó en un momento en que, en EEUU, había mucha discriminación, grabó en vídeo una discusión entre una persona negra y otra blanca, una discusión que cada vez era más acalorada hasta que uno empujó al otro. Manipuló el video de tal manera que, en el primer caso el protagonista (agresor) era el negro y la víctima el blanco. En el segundo caso el protagonista era el blanco y el negro la víctima. Enseña el vídeo en dos grupos y les pide que le cuenten lo que han visto utilizando la categoría “bromeando” y la categoría “conducta violenta”. En el primer caso (blanco víctima) el 70% eligió la categoría “bromeando”. En el segundo caso fue el 30% el que eligió la categoría “bromeando”.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 35 – OCTUBRE DE 2010

Después de que eligieran la categoría, les pidió que explicaran por qué creen que se había portado así el protagonista; cuando el protagonista era el negro hicieron atribuciones a la persona (causas internas, personales: era violento, agresivo,...) pero cuando el protagonista fue el blanco, las causas eran externas, hicieron atribuciones a la situación (le estaba provocando).

La descripción de un mismo hecho puede variar dependiendo de quien haga la descripción y también pone de relieve que las explicaciones que damos están muy influidas por nuestra socialización y experiencia (creencias, valores, prejuicios,...) Lo que vuelve a poner de manifiesto la importancia que tiene esto en un juicio, todo esto tiene una incidencia por eso cabe pensar hasta qué punto es objetivo.

2. HEIDER: LA PSICOLOGÍA INGENUA DE LA ACCIÓN.

Año 58, lo que *Heider* trata de explicar es como llegamos a determinar que el sujeto es más o menos responsable. Lo llamó así (Psicología ingenua de la acción) porque decía que en las explicaciones que damos cotidianamente nos comportamos como científicos pero muy ingenuos.

¿Cómo define el proceso atributivo? Entiende que este proceso comienza con la observación de una conducta y finaliza cuando el individuo cree que ha encontrado las causas de esa conducta.

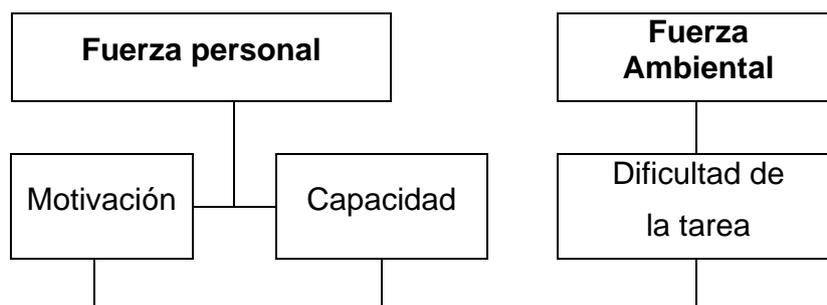
Fue el primero que empieza a diferenciar entre causas personales o internas y causas ambientales o externas; a partir de ahora vamos a hablar de observador (el que busca la explicación) y actor.

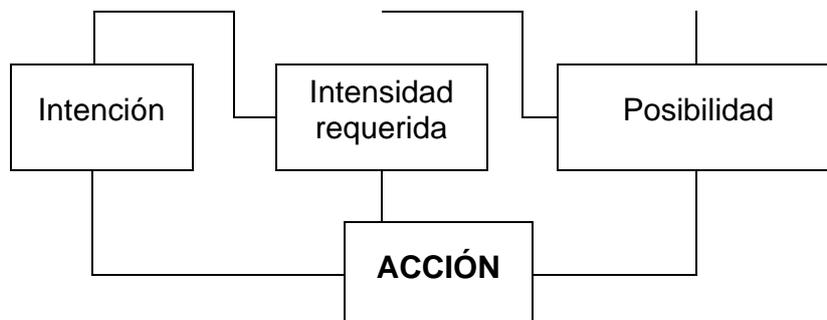
La tarea del observador es determinar si esa conducta se debe a una característica personal o a una característica ambiental (suerte, casualidad,...) quiere explicar cómo llegamos a la conclusión de que se debe a causas personales o externas, cuando para el observador está claro que la conducta estaba al alcance del sujeto (era capaz de hacerla), era previsible para él realizarla y además, él quería realizarla (intención), si tenemos claro eso, buscaremos causas externas cuando la conducta supere la capacidad del sujeto o éste no pretendiera realizarlo.

Cuando alguien cede el sitio en el autobús es porque es educado (causa interna) o porque la gente le está mirando (causa externa).

REPRESENTACIÓN DEL PROCESO ATRIBUTIVO SEGÚN HEIDER

FUENTES POTENCIALES DE ACCIÓN





Para que sea posible la acción, se tiene que dar que la tarea no sea tan difícil y que tengamos la capacidad. Además de la capacidad, el sujeto tiene que estar motivado y tener intención, pero tampoco es suficiente porque no se realiza con la intensidad requerida (Si tenemos un examen, tenemos que ser capaces de estudiar, además de estar motivados y tener intención de estudiar, no buscar excusas: tengo que llamar a Juanita, también tenemos que estudiar con la intensidad requerida, no levantándonos de la silla cada dos por tres)

Trata de determinar hasta qué punto el sujeto es el responsable: falta de esfuerzo o dificultad. Va viendo el nivel de responsabilidad que tiene el sujeto.

Cuando a un niño de 4 años se le dispara una pistola que encuentra por casa y mata a alguien: ¿es responsable? No, porque no tenía ni la capacidad, ni la motivación, ni la intención. Se deben a causas ambientales, los responsables son los padres que han dejado la pistola a su alcance.

Cuando un soldado está limpiando la pistola y mata a alguien, ¿es responsable? No hay intención, ni motivación, aunque sí que hay capacidad, sería responsabilidad menor: fuerza ambiental.

Alguien mata a alguien porque quiere: no hay fuerzas ambientales: es responsable.

En el caso de la defensa personal, habría motivación, capacidad y fuerzas ambientales, pero la responsabilidad también sería menor.

Cuanto mayor es la fuerza de los factores ambientales, menor responsabilidad del sujeto en la acción, si descartamos los factores ambientales, tenemos claro que los factores son personales.

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

Otra teoría posterior a la de Heider, aunque parte de la de éste, se basa en un tipo de explicaciones *Jones y Davis* (1965), explican como decidimos que la causa de una acción se debe a causas personales.

Inferencias correspondientes: inferir que la conducta observada y la intención que la produjo se deben a una característica interior estable (que el sujeto es así: disposición, su forma de ser). Buscan aquellos factores que incrementan la posibilidad de que hagamos inferencias correspondientes y descartamos las de otro tipo. Por ejemplo: hay que entregar un trabajo a final de curso y estamos muy agobiadas, una compañera nos dice que nos lo hace, ¿qué pensaríamos? Que amable, que maja,... o también podemos pensar que le gusta nuestro hermano y quiere entrar en casa, unos piensan en



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 35 – OCTUBRE DE 2010

características personales y otros en características ambientales, para buscar una explicación ante otra. En esta teoría, para que sea información correspondiente, tenemos que partir de que haya una atribución de la intención, si no hay intención, no hay información correspondiente: debe haber intencionalidad en la conducta.

¿Cuándo hacemos esto? Cuando se dan dos circunstancias:

1. Consecuencias de la acción: que estemos convencidos de que el individuo conocía las consecuencias de su acción.
2. Capacidad suficiente: que estemos convencidos que el individuo es capaz de realizar la acción.

Según Jones y Davis, si esto lo tenemos claro, la probabilidad de hacer una inferencia correspondiente es muy alta, además de que se tienen que dar esas circunstancias. Por ejemplo: si una mujer, de 40 años, trabajadora tiene un hijo y lo abandona, nuestra inferencia es que es una mala mujer, porque pensamos que conoce las consecuencias de abandonar un bebé. Si es una chica joven, podemos pensar que lo hizo porque estaba sola, que sus padres la iban a reñir,... pensamos que "pobrecilla". Además de esta atribución de la intención, existen tres factores que incrementan la posibilidad de una información correspondiente:

- Principio de los efectos no comunes.
- Expectativas del observador.
- Relevancia hedónica.

Principio de los efectos no comunes: toda decisión tiene consecuencias: los elementos comunes a diferentes alternativas no nos dan información sobre como es una persona. Los elementos que nos dan información son los elementos no comunes: lo común no dice nada del individuo.

Trabajo 1	Trabajo 2
Pocas horas	Pocas horas
Sueldo alto	Sueldo alto
Cerca	Lejos
Mayor categoría	Menor categoría

Una persona tiene que elegir entre estos dos trabajos, las dos primeras características, no nos dan información de cómo es la persona, porque son iguales, en cambio, una tercera sí. Si la persona elige el trabajo 1 podemos pensar que es cómoda, y este es cercano.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 35 – OCTUBRE DE 2010

Esta característica nos empieza a dar información sobre cómo es la persona. Cuantos menos elementos no comunes hay, mayor probabilidad de hacer una inferencia correspondiente hay. Si son dos los efectos no comunes, ya no sé por qué ha elegido uno y no otro trabajo (¿comodidad o status?).

Expectativas del observador: en este caso Jones y Davis plantean que la probabilidad de hacer una inferencia correspondiente será mayor cuando la conducta de los actores confirma nuestras expectativas. Quiere decir que cuanto menos deseable socialmente sea una conducta que confirma nuestras expectativas, hará que hagamos una inferencia correspondiente.

Relevancia hedónica: una conducta que realiza el actor se dice que tiene relevancia hedónica en la medida en que tenga consecuencias positivas o negativas para el observador. Si observamos una conducta y no nos afecta en ningún aspecto: no tiene relevancia hedónica.

Jones y Davis dijeron que cuanto mayor sea la relevancia hedónica más probabilidad de hacer una inferencia correspondiente (Si alguien insulta a alguien, no nos pasa nada, pero si nos dicen que nos ha insultado a nosotros, decimos que es desagradable, capullo,... buscamos explicaciones de por qué nos ha insultado; si no nos afecta, podemos decir que el otro se lo ha buscado o que tiene razón)

4. LA TEORÍA DE LA ATRIBUCIÓN DE KELLY.

Kelly se preguntaba qué información se utiliza para hacer una atribución causal (dar una explicación):

Principio de Covariación (si un amigo va al gimnasio y al cabo de las dos semanas deja de ir, nosotros hacemos una atribución (podemos pensar que es muy perezoso) pero conocemos a la información porque es nuestro amigo).

Principio de Configuración (si la profesora está dando clase, entra un hombre y le da una bofetada, también haremos una atribución, podemos pensar que era su novio y le ha engañado, pero no tenemos ninguna información)

4.1. El principio de Covariación.

Para explicar este principio, vamos a utilizar el siguiente ejemplo: María (estímulo) invita a cenar a un amigo suyo (Pepe, persona observada) pero éste rechaza la invitación. María trata de buscar el por qué. Kelly, en este caso, dice que manejamos tres tipos de información.

A. Información de consenso	Alta
	Baja
B. Información de distintividad	Alta
	Baja
C. Información de consistencia	Alta
	Baja



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 35 – OCTUBRE DE 2010

A. Información de consenso, hace referencia a cuando la mayoría de las personas se comportan de manera similar a las personas observadas ante este estímulo o situación (todas las personas se comportan igual ante el estímulo, es decir, ante la invitación de María, Pepe hace lo que harían los demás, esto es, rechazar la invitación).

B. Información de distintividad, en este caso, la persona observada (Pepe) se comporta de manera diferente ante otros estímulos o situaciones similares. Según esto, María sabe que si a Pepe le invitan otras amigas, sí que va a aceptar la invitación (Pepe actúa de forma diferente ante dos situaciones iguales). Distintividad es cómo se comporta ante otros amigos.

C. Información de consistencia: siempre la persona observada va a responder al estímulo de la misma manera (sea quien sea quien le invite, va a decir que no)

Kelly dice que cada tipo de información puede adquirir dos valores: alto o bajo. Depende de qué información conozcamos, la combinación va a cambiar.

Kelly habla de tres tipos de combinaciones:

- Alto consenso sería que la mayoría de las personas se comportan de la misma manera.
- Bajo consenso sería que la mayoría de las personas se comportan de diferente manera.
- Alta distintividad: Pepe acepta la invitación de otras personas.
- Baja distintividad: Pepe rechaza la invitación de otras personas.
- Alta consistencia: siempre rechaza.
- Baja consistencia: unas veces acepta y otras rechaza.

1ª Combinación: **AAA**

(Alto consenso, alta distintividad, alta consistencia)

María sabe que Pepe siempre la rechaza, que Pepe siempre acepta la invitación de los demás y que siempre hace lo mismo. Esta combinación sería una **atribución al estímulo** (pensaría en que María no cae bien, es pesada,...)

2ª Combinación: **BBA**

(Bajo consenso, baja distintividad, alta consistencia)

María sabe que otros aceptan su invitación, que Pepe también rechaza la invitación de otros amigos y que siempre rechaza las invitaciones. En este caso el problema estaría en Pepe, sería una **atribución a la persona observada**.

3ª Combinación: **BAB**

(Bajo consenso, alta distintividad, baja consistencia)

María sabe que otros sí que cenan con ella, que Pepe cena con otras personas y que a veces dice que sí y otras dice que no. Parece que pasa algo, por alguna circunstancia ya que otras veces sí que ha cenado con María: **atribución a las circunstancias**.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 35 – OCTUBRE DE 2010

Estas tres combinaciones son las que más claro nos lo dejan, hay más combinaciones pero son más ambiguas.

Los estudios apuntan a que, en realidad, la información que menos manejamos es la de consenso, son las dos últimas y con los valores alto y bajo tengo suficiente para hacer una atribución.

Este principio de la covarianza lo seguimos cuando tenemos más fuentes.

4.2. El principio de la Configuración.

Cuando no tenemos ningún tipo de información utilizamos este principio. Si estamos en la playa y vemos a un niño llorando, lo más seguro es que lo primero que pensemos sea que se ha perdido, a lo mejor no se ha perdido, lo que le pasa es que se le ha pinchado el globo.

Kelly dice que aquí lo que utilizamos son los esquemas causales: son creencias que tenemos las personas, preconcepciones acerca de qué causas van unidas con qué efectos. Los esquemas se van desarrollando a través de nuestra experiencia, la experiencia hace que desarrollemos estas creencias, con más probabilidad pensamos en unas cosas más que en otras; esto también nos lleva a cometer errores ya que no contemplamos otras posibilidades (lo veremos en el tema siguiente) también hay dos tipos de esquemas que veremos más adelante.

5. FUNCIONES DEL PROCESO ATRIBUCIÓN.

Básicamente hay dos funciones:

1. Control y predicción de la conducta.
2. Autoestima.

Estas funciones tienen mucho que ver con los errores.

La primera (control y predicción de la conducta) se refiere a que si tenemos una tendencia a atribuir los éxitos a factores internos y fracasos a factores externos (he aprobado / me han suspendido), esa tendencia la tenemos porque así, de alguna manera, controlamos la situación.

Piensas que a ti nunca te va a pasar porque culpabilizamos a los demás (cuando ves un accidente, piensas que no te va a pasar porque eres más hábil, porque hubieras frenado antes,... que controlas más) sentimos que nosotros tenemos más control; gente que empieza con la droga dice “yo controlo, los demás no son capaces de controlarse”.

Con respecto a la autoestima, alejamos los fracasos y acercarnos a los éxitos hace que tengamos la autoestima más alta (ante un examen decimos que era muy difícil, que no tuve tiempo de estudiar,...) los factores externos son menos estables, son más fáciles de cambiar.

Los factores internos son más estables, no se pueden cambiar (si atribuyo mi fracaso a mi incapacidad, que no soy muy lista, esto nunca va a cambiar, así que siempre suspendería)



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 35 – OCTUBRE DE 2010

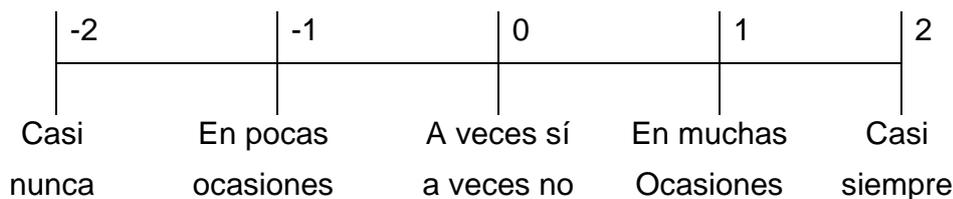
Y este es el problema que tienen las depresiones: hacen atribuciones internas a los fracasos y externas a los éxitos (tienen la autoestima muy baja). Una de las terapias en depresión es la reestructuración cognitiva para que cambien la forma de hacer atribuciones.

6. ERRORES Y SEGOS ATRIBUTIVOS.

No siempre funcionamos como dice Kelly, en muchas ocasiones damos respuesta a situaciones de forma rápida y automática.

Todos tenemos tendencia a hacer un tipo de atribuciones, estas tendencias harían que cometamos errores, que hagamos una distorsión, como por ejemplo, el falso consenso.

Con los siguientes adjetivos, vamos a calificarnos en una columna y en la otra a nuestro mejor amigo/a, con esta escala:



Adjetivos	Yo	R	Adjetivos	Yo	R
Agresiva	-2	1	Extrovertida	1	-1
Introvertida	0	0	Esforzada	0	-2
Juiciosa	1	1	Ambiciosa	-2	1
Afectuosa	1	-1	Amigable	2	2

Yo = 1 y R = 1

En este caso no se ha cumplido, pero en la mayoría de la clase vemos que la puntuación más alta la han sacado los amigos a los que evaluamos, esto significa que consideramos

que nuestra conducta es más variable y que los demás son más constantes en sus actitudes. Esto está relacionado con el primer error: las diferencias entre actor y observador.

6.1. Las diferencias actor – observador.

Los observadores tienden a atribuir la conducta del actor a características personales estables, mientras que el actor explica esa misma conducta a través de las características de la situación, es decir, una misma conducta que estás realizando, tu vas a buscar factores situacionales, el que observe mi conducta va a pensar en factores personales (en la revisión de un único examen que he suspendido: tú explicas que no has tenido mucho tiempo, en cambio, el profesor va a pensar que siempre suspendes, que no estudias; aparcando el coche: si alguien lo está aparcando despacio piensas que es un torpe, en cambio, si lo aparcas tú dices que has pillado mal las referencias, que hoy tienes mal día,...). Nosotros mismos podemos explicar nuestra conducta a través de factores internos/externos a



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 35 – OCTUBRE DE 2010

través de la situación (tenemos que hacer una tarea en clase, cuando la corrige la profesora dice que el 99% la ha hecho bien: no nos sentimos orgullosos ya que pensamos que es que la tarea es muy fácil, en cambio, si digo que es la primera vez que hacen bien la tarea, que nadie antes la había hecho, pensamos que somos listos)

Los factores relacionados con las diferencias entre actor y observador:

1. Relacionado con la cantidad de información que tienen actor y observador. Es un factor de tipo informativo (si yo suspendo un examen: sé que sólo he suspendido un examen pero el profesor puede pensar que siempre suspendo).
2. El grado de atención, a nivel perceptivo también hay diferencias, el actor y observador prestan atención a diferentes cosas, ¿Quién tiene que actuar? El actor, por eso tiene que estar más atento para actuar, en cambio, el observador sólo se fija en la conducta, le pueden pasar desapercibidos otros factores que influyen en la conducta. En el coche, cuando vemos a alguien cometer una infracción hacemos atribuciones personales (es un infractor, es torpe,...), si somos nosotros tenemos muchas excusas contextuales.
3. Motivacional, lógicamente el actor, de alguna manera, es responsable de conductas menos correctas (si llega tarde dice que se metió en un atasco, que tuvo una llamada de última hora,...) en cambio, el observador dice que eres un maleducado. Yo no quiero que piense así, por eso me justifico.

6.2. El error fundamental de la atribución.

También se conoce como el efecto Jones – Harris. Se pone de manifiesto la tendencia que tenemos a explicar la conducta de los demás desde sus características personales, incluso habiendo evidencias en sentido contrario, en general, se ha puesto de relieve que siempre sobreestimamos a que la conducta del actor se debe a sus características personales y subestimamos las causas ambientales. Incluso habiendo evidencias de lo contrario seguimos buscando las causas en el actor.

Jones – Harris, para demostrar esto (que a pesar de la evidencia en sentido contrario, seguimos manteniendo la atribución personal). Recopiló artículos de opinión que hablaban sobre Fidel Castro, a unos lectores les dijo que los autores de los artículos habían sido obligados a escribirlos y a otros les dijo que lo habían escrito por voluntad propia. Cuando leyeron los artículos, preguntaron por la actitud de los periodistas y no encontró ninguna diferencia entre ambos grupos, es decir, los grupos pasaron por alto el caso de “no elección”, es decir, si escribieron mal sobre Fidel era porque el periodista realmente pensaba así, no porque le hubieran mandado escribirlo.

Estas tendencias se dan en culturas más individualistas como la nuestra.

Hay una excepción a esta tendencia, bajo cierta condición, cuando la conducta que observamos no es consistente con nuestras expectativas previas (si tengo una imagen positiva de alguien, y esta persona hace algo malo, tengo tendencias a buscar explicaciones en el ambiente, si la madre Teresa de Calcuta le diera una patada a un niño pensaríamos lo hizo para salvarle la vida, porque estaba jugando,... no somos capaces de aceptar que sea agresiva).



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 35 – OCTUBRE DE 2010

6.3. El error egocéntrico de atribución.

Tendencia a autoatribuirnos una mayor responsabilidad en aquellas tareas que realizamos junto a otras personas, los resultados obtenidos junto con otras personas (si compartimos piso tenemos la impresión de que nosotros hacemos más que los demás: recordamos más nuestras contribuciones y menos las de los demás). En trabajos de clase también pensamos que nosotros hacemos más que nadie, esto puede generar problemas, la tendencia a pensar que yo hago más que nadie.

6.4. Tendencias confirmatorias.

Tendemos a fijarnos en la información que confirma nuestras hipótesis previas e ignoramos la que no nos lo confirma (que se cumple lo que yo espero). Esta tendencia ya la veíamos en el tema anterior, vemos lo que confirma nuestra imagen y me pasa desapercibido lo que no lo desconforma (ejemplo: llegamos a un supermercado y vemos a alguien discutiendo con el dueño del supermercado; si es un empleado hacemos una atribución, si es un cliente o un drogadicto hacemos una atribución diferente para confirmar nuestras hipótesis).

6.5. Falso consenso.

Sobreestimamos el grado en que los demás piensan y actúan, pensamos que lo hacen como lo haríamos nosotros.

7. ATRIBUCIÓN Y RELACIONES INTERGRUPALES.

Existen una serie de tendencias que nos llevan a hacer atribuciones por el hecho de pertenecer a un determinado grupo. La pertenencia a un grupo nos lleva a cometer dos tipos de errores: error de atribución último y error de atribución grupal.

7.1. Error de atribución último.

Este error se refiere a nuestra tendencia a favorecer con nuestras explicaciones a los miembros de nuestro grupo de pertenencia y no a los miembros de otros grupos (exogrupo). Lo mismo que hacemos con nuestra conducta (éxitos asociados a factores internos, fracasos asociados a factores internos) lo hacemos con nuestro grupo (si dicen que las mujeres conducen mal, lo defendemos porque soy mujer).

7.2. Error de atribución grupal.

Se pone de manifiesto la tendencia de los miembros de un grupo a considerar que las acciones o conductas de los miembros de otros grupos van dirigidas a su grupo de forma intencionada (ejemplo, partidos políticos dicen que muchas acciones de los miembros de la oposición, son acciones intencionadas para “fastidiarles”; una final en la que el Barça



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 35 – OCTUBRE DE 2010

8. BIBLIOGRAFÍA.

- Hewstone, M. y Antaki, C. (1990) La teoría de la atribución y explicaciones sociales. En M. Hewstone, W. Stroebe, J.P. Codol y G.M. Stephenson: *Introducción a la Psicología Social. Una perspectiva europea*. Barcelona, Ariel. (cap. 6).
- Nouvilas, E. (2006) Procesos de atribución. En A. Gómez, E. Gaviria y I. Fernández (Coords.): *Psicología Social*, (pp.137-184). Madrid: Editorial Sanz y Torres.

Autoría

- Nombre y Apellidos: ÁLVARO DÍAZ ORTIZ
- Centro, localidad, provincia: SIN CENTRO
- E-mail: aludior@gmail.com