

PERCEPCIÓN SOCIAL

El análisis de cualquier comportamiento requiere prestar atención en primer lugar al proceso mediante el cual captamos los estímulos del ambiente. En el caso del comportamiento social estos estímulos son usualmente otras personas y su conducta.

La percepción de personas comparte muchas características de la percepción de objetos, tales como la organización, la selectividad, carácter subjetivo, búsqueda de elementos invariantes, e interpretación del estímulo. Sin embargo, la percepción de personas posee también ciertos rasgos que la distinguen de la percepción de objetos:

- a) Las personas son percibidas como agentes causales, capaces de controlar la información que presentan de sí mismas de acuerdo a sus objetivos e intereses.
- b) Tanto el objeto como el sujeto de la percepción son personas, lo que permite al perceptor hacer una serie de inferencias acerca de los sentimientos o actitudes de la persona percibida, en base a sus propias experiencias.
- c) La percepción de personas implica una interacción muy dinámica, donde la presencia, expectativas y conducta del perceptor pueden afectar la conducta de la persona percibida, en un proceso circular.
- d) La percepción de personas es usualmente más compleja que la percepción de objetos, ya que existen muchos atributos no observables directamente, las personas cambian más que los objetos, y la exactitud de la percepción es más difícil de comprobar (Moya, 1994).

Teniendo presente estas características generales de la percepción social, podemos dirigir ahora nuestra atención a cómo opera el proceso mediante el cual buscamos información y nos formamos impresiones acerca de las personas que percibimos.

CLAVES OBSERVABLES

La materia prima de las primeras impresiones son las claves visibles de una persona, incluyendo su apariencia física, sus claves no verbales, y su conducta manifiesta (Smith & Mackie, 1995):

- a) La **apariencia física** ciertamente influencia nuestras impresiones acerca de las otras personas, ya que es habitualmente la primera y a menudo única clave de cómo es alguien. Además, determinados rasgos pueden estar asociados con ciertos estereotipos.
- b) Las **claves no verbales** pueden comunicar mucha información acerca de una persona, especialmente de sus sentimientos y actitudes hacia otros. Las expresiones faciales, la conducta visual y el lenguaje corporal pueden ser asociados con distintos atributos y emociones de las personas.
- c) La **conducta manifiesta** de una persona es tal vez la materia prima más importante para desarrollar una impresión acerca de ella, ya que muchas conductas tienden a asociarse con determinados rasgos de personalidad o actitudes. Esto se expresa en el conocido consejo de juzgar a otros por sus acciones, y no por su apariencia o por lo que dicen.

Es evidente que serán muchas las posibles claves observables en una persona en cada una de estas tres áreas, sin embargo no todas ellas atraerán por igual nuestra atención. Aquellas características más salientes, es decir, que más atraerán la atención, son aquellas que son inusuales o inesperadas en un determinado contexto. Así por ejemplo, un hombre empujando un coche con un bebé no atraerá mayormente nuestra atención en una plaza pública llena de niños pequeños, pero sí lo haría en una fila de personas frente a la

boletería de una función de ópera. Por lo tanto, una vez que tenemos información acerca de la apariencia física de una persona, su comunicación no verbal, y algunas de sus conductas, aquellos aspectos que son más salientes es más probable que atraigan la atención y formen la base para las primeras impresiones.

INTERPRETACION DE LAS CLAVES

Estas diversas claves o trozos de información acerca de una persona sólo constituyen la materia prima para nuestras impresiones y juicios sobre la persona. Ninguna de ellas tiene un significado en sí misma, ni indica directamente los rasgos más estables de la persona, sino que ellas son interpretadas por el perceptor a la luz de su conocimiento almacenado sobre las personas, las conductas, los rasgos, y las situaciones sociales. El conocimiento almacenado más probable de ser usado para interpretar las claves es aquel que está asociado a la clave misma, o que es fácil de traer a la mente (Smith & Mackie, 1995). En otras palabras, hay dos clases más importantes de conocimiento almacenado que nos ayudan a interpretar ciertas claves (por ejemplo, si una mirada sostenida refleja amenaza o atracción):

- a) las asociaciones que hemos aprendido,
- b) los pensamientos que son más frecuentes en nuestra mente.

El rol de las asociaciones

En nuestra experiencia anterior hemos aprendido a asociar ciertas características y conductas con determinados rasgos. Así por ejemplo, podemos asociar el robar dinero con el rasgo de deshonestidad, o el dar dinero con el rasgo de generosidad. Cuando pensamos en esas conductas, en nuestra mente se puede activar el rasgo asociado a ellas. Las asociaciones pueden formarse por la similitud de significado entre dos representaciones cognitivas (o *esquemas*), o bien porque repetidamente se piensa en ellas como ligadas.

Debido a estos patrones de asociaciones almacenadas, algunas claves son más fáciles de interpretar que otras. Por ejemplo, si sabemos que alguien devolvió una billetera intacta encontrada en la calle, seguramente vamos a activar inmediatamente el esquema correspondiente al rasgo de honestidad, y sería muy difícil interpretar esa conducta en alguna otra forma. Sin embargo, no siempre las claves tienen una interpretación tan clara.

El rol de la accesibilidad

Muchas veces una misma clave, ya sea una conducta o una característica, puede ser interpretada de distintas formas. En tales casos, tendemos a utilizar conocimiento relevante que sea más accesible para nosotros. La accesibilidad de una representación cognitiva se refiere a la facilidad y rapidez con que viene a la mente y es usada, y ejerce una poderosa influencia en la interpretación de conductas u otras claves. Por tanto, mientras más accesible sea el conocimiento, es más probable que venga a la mente automáticamente (sin un esfuerzo consciente por traerlo), y es más probable que guíe nuestra interpretación de una clave.

Entre los factores que influyen en la accesibilidad del conocimiento están las expectativas, motivos, ánimo, contexto, y recencia y frecuencia de activación (Smith & Mackie, 1995).

- a) **Expectativas:** cuando creemos que algo es más probable, nuestros pensamientos acerca del resultado anticipado determinan nuestra interpretación de lo que realmente ocurre. En un estudio clásico de Kelley de 1950 sobre formación de impresiones, los estudiantes a quienes se les había anticipado que un profesor invitado era "cálido", lo evaluaron como más considerado, informal, sociable y con sentido del humor, que sus compañeros a quienes se les había anticipado que el profesor era "frío" (citado en Smith & Mackie, 1995, p. 76).

- b) **Motivos:** a menudo no solamente vemos lo que esperamos ver, sino que también lo que queremos ver. El solo hecho de pensar en ciertas metas deseadas hace accesibles las representaciones cognitivas de esas metas, y esto afecta nuestra interpretación de la conducta de otros. Por ejemplo, las personas que quieren actuar cooperativamente es más probable que interpreten la conducta de otros como cooperativa.
- c) **Ánimo:** el estado de ánimo positivo o negativo tiene un impacto demostrado en cómo interpretamos la conducta de otros, y por tanto en nuestras reacciones hacia ellos. Las personas que están en un estado de ánimo positivo ven tanto su propia conducta como la de otros a través de un lente color rosa, asignando a todas las conductas evaluaciones más positivas que las personas con un estado de ánimo más neutro. Lo contrario sucede cuando las personas están en un estado de ánimo negativo. El ánimo tiene este efecto debido a que hace más accesibles otros pensamientos positivos o negativos, trayéndolos a la superficie donde ellos pueden influir en nuestras interpretaciones de las conductas.
- d) **Contexto:** a menudo la situación en la que ocurre una conducta ambigua nos ayuda a interpretarla. Esto se aplica entre otras cosas a nuestra interpretación de una expresión emocional, como se aprecia en un estudio de Trope (1986). En dicho estudio se le mostraron a los sujetos fotos de expresiones faciales ambiguas junto con determinada información acerca del contexto, obteniéndose interpretaciones muy diferentes de la misma expresión de acuerdo al contexto (por ejemplo, en un funeral, en una representación teatral, o en una competencia deportiva).
- e) **Activación reciente:** una representación cognitiva que ha sido traída recientemente a la mente, permanece accesible por un tiempo. Por lo tanto, cualquier cosa que traiga una idea a la mente, aunque sea por coincidencia o por azar, puede hacerla accesible e influenciar nuestras interpretaciones de la conducta. La activación de un esquema para aumentar su accesibilidad y hacer más probable su uso se llama preactivación (priming). En la investigación clásica de este proceso se expone a los sujetos a una serie de estímulos y a continuación, en una segunda fase aparentemente no relacionada con la anterior, se les pide juzgar un nuevo estímulo. El efecto observado es que este último juicio resulta influido por los estímulos de la primera fase (Páez, Marques e Insúa, 1994).
- f) **Activación frecuente o accesibilidad crónica:** el uso frecuente de una representación cognitiva por días, meses o años, puede hacerla crónicamente accesible, resultando en que la persona usa repetidamente los mismos conceptos al interpretar la conducta de otros. Mientras más a menudo una persona usa conceptos particulares, más probable es que tales conceptos vengan a la mente de nuevo, y así las representaciones altamente accesibles moldean la forma en que la persona interpreta los estímulos que recibe. De acuerdo a Páez y otros (1994), los sujetos esquematizados o los sujetos expertos en una determinada área social tienen accesibles de manera crónica los esquemas asociados a esa área. Así por ejemplo, "los sujetos esquematizados masculinos tendrán crónicamente accesibles los atributos y esquemas de la asertividad y del autocontrol y aplicarán estos atributos en la percepción social de otros con mucha frecuencia. Estos esquemas crónicos se utilizan sin conciencia, sin control voluntario y hacen que se codifique la información relevante para el esquema en menos tiempo y de forma más sistemática" (Páez y otros, 1994, p. 180).

Como se ha podido apreciar, la accesibilidad de los esquemas que usan las personas tiene muchas fuentes, y funciona de diversas maneras para influenciar la interpretación de una determinada conducta o característica.

PRIMERAS IMPRESIONES

La percepción social involucra esfuerzos para formar una impresión global de las otras personas. Al interactuar con otros, y especialmente cuando es la primera vez, tratamos de combinar diversos trozos de información en una impresión general consistente. El sentido común sugiere que las primeras impresiones son muy importantes, y al igual como sucede en muchos otros casos, la evidencia empírica tiende a concordar con esta creencia de sentido común.

Asumimos que las impresiones iniciales que formamos sobre otros moldearán el curso de nuestros futuros encuentros con ellos, y que tales impresiones pueden ser muy resistentes al cambio, aún frente a información posterior contraria. Varias décadas de investigación muestran que tales supuestos son correctos (Baron & Byrne, 1994).

Ya en investigaciones pioneras de Asch en los años 40 se encontraba que las impresiones que formamos sobre otros se ven más fuertemente afectadas por la información que recibimos primero, lo cual se llamó **efecto de primacía**. A pesar que Asch postulaba que la primera información afectaba el significado o interpretación de la información posterior, una interpretación más de acuerdo con el conocimiento actual sobre cognición social sugiere que tal efecto de primacía ocurre porque, una vez que tenemos alguna información inicial, no nos preocupamos en prestar mucha atención a la información adicional. Esto sería parte de una tendencia más general a minimizar el monto de trabajo cognitivo que hacemos cuando pensamos acerca de otros.

La investigación acumulada revela que al formar impresiones sobre otros, al parecer combinamos la información disponible acerca de ellos en una especie de promedio ponderado cognitivo. Es decir, combinamos la información ponderando cada trozo por diversos factores que determinan su importancia. Entre los factores más importantes que influyen el peso relativo que damos a diversos trozos de información, están los siguientes:

- 1) la fuente de la información: la información de fuentes que admiramos o en las que confiamos tiene más peso que la de fuentes no confiables
- 2) si la información es positiva o negativa: tendemos a ponderar más la información negativa acerca de otros, tal vez porque es más novedosa o distintiva
- 3) el grado en que la información describe conductas o rasgos que son atípicos o extremos: mientras más inusual es algo, mayor ponderación le damos, y
- 4) a menudo asignamos mayor peso a la información que recibimos primero (primacía) que a la información posterior (Baron & Byrne, 1994).

ATRIBUCIONES

Además de percibir e interpretar las características y conductas de los otros, usualmente queremos ir más allá, conocer sus rasgos permanentes y comprender las causas de su conducta, por qué ellos actúan como lo hacen. El proceso a través del cual buscamos tal información es conocido como **atribución**. Más formalmente, la atribución se refiere a nuestros esfuerzos para entender las causas de la conducta de los otros y, en algunas ocasiones, las causas de nuestra conducta también. La atribución ha sido un tema de interés principal en la psicología social moderna desde los años 70, en un grado tal que ya en 1980 se estimaba en alrededor de 1.000 los artículos dedicados al tema (Sabini, 1992). Sin embargo, como se vio en el Capítulo anterior, sus orígenes pueden rastrearse hasta el trabajo pionero de Heider varias décadas antes.

CLASIFICACIÓN DE LAS ATRIBUCIONES

Para Heider el proceso atributivo comienza con la observación de una conducta y finaliza cuando el observador cree encontrar la causa que la produjo. Cuando se considera que la

conducta era posible para el actor y éste quería realmente llevarla a cabo, se postulará una causa personal o interna. En cambio cuando se considera que la conducta estaba más allá de las posibilidades del actor o éste no pretendía realizarla, se postulará una causa ambiental o externa (Morales, 1994b).

Weiner propuso la utilización de algunas causas básicas a las cuales se atribuyen los resultados de éxito o fracaso en la realización de una tarea. Estas causas básicas son: **capacidad, esfuerzo, dificultad de la tarea, y azar** (De la Coleta, 1990). Sin embargo, es probable que puedan aparecer como causas otros factores, como cansancio, enfermedad o influencia de otras personas, los que según Weiner pueden ser agrupados con las causas básicas en base a ciertos factores comunes. De esta manera este autor postula tres principales dimensiones causales:

- a) **Internalidad- externalidad:** causas atribuidas a factores internos o externos al individuo. Entre las primeras estarían capacidad, esfuerzo y estado de ánimo, mientras que entre las segundas estarían dificultad de la tarea, azar e influencia de otras personas.
- b) **Estabilidad - inestabilidad:** causas que tienen un carácter permanente o transitorio. Entre las primeras estarían capacidad y dificultad de la tarea, mientras entre las segundas estarían esfuerzo, azar, estado de ánimo y ayuda específica.
- c) **Controlabilidad:** causas que están bajo la capacidad de control del individuo o escapan a su capacidad de control. Entre las primeras estarían esfuerzo y ayuda específica, mientras que entre las segundas estarían capacidad, dificultad de la tarea y azar (Dela Coleta, 1990).

Así, volviendo a las cuatro causas básicas de Weiner, podemos clasificar cada una de ellas en términos de las dimensiones señaladas:

- 1) **Capacidad:** interna, estable, incontrolable
- 2) **Esfuerzo:** interna, inestable, controlable
- 3) **Dificultad de la tarea:** externa, estable, incontrolable
- 4) **Suerte:** externa, inestable, incontrolable

Por último, y en relación al estilo atribucional que se relaciona con el concepto de desamparo aprendido, Abramson, Seligman y Teasdale (1978) reemplazan la dimensión de controlabilidad por la de globalidad- especificidad. Esta se refiere a si la causa postulada para un resultado (en este caso negativo) afecta a una gama de situaciones (global) o si únicamente afecta una situación particular (específica). De acuerdo a esto, en el estilo atribucional asociado a la depresión se atribuyen los resultados negativos a causas internas, estables y globales (Mercado, García, Fernández y Gómez, 1993).

TEORÍAS ATRIBUCIONALES

Debido a que el proceso de atribución es complejo, se han propuesto muchas teorías para explicar su operación. Nos focalizaremos en dos que han sido especialmente influyentes.

1. Teoría de la inferencia correspondiente de Jones y Davis

La primera de estas teorías- la teoría de la **inferencia correspondiente** formulada por Jones y Davis en 1965- pregunta cómo usamos información acerca de la conducta de los otros como una base para inferir que ellos poseen diversos rasgos o características (Baron & Byrne, 1994). En otras palabras, la teoría está interesada en cómo nosotros decidimos, sobre la base de las acciones manifiestas de los otros, que ellos poseen rasgos o disposiciones específicas que los acompañan de una situación a otra y que permanecen básicamente estables en el tiempo.

A primera vista esta podría parecer una tarea simple, ya que la conducta de los otros nos proporciona una rica fuente de información. Sin embargo, a menudo la tarea se complica

debido a que muchas veces las personas actúan de ciertas maneras no porque al hacerlo así reflejan sus propios rasgos o preferencias, sino más bien porque los factores externos les dejan poca elección. Por ejemplo, imagine que Ud. observa que una cajera rehúsa aceptar un cheque personal de un cliente. ¿Significa esto que la cajera es desconfiada de los extraños? No necesariamente. Ella puede estar simplemente obedeciendo reglas estrictas de la empresa respecto al pago de las mercaderías. Ella puede de hecho ser una persona muy confiada que experimenta gran incomodidad en tales ocasiones. En situaciones tales como esta- que son extremadamente comunes- puede ser completamente erróneo usar la conducta de los otros como una guía para sus rasgos o motivos reales.

¿Cómo enfrentamos tales complicaciones? De acuerdo a la teoría de Jones y Davis, realizamos esta difícil tarea focalizando nuestra atención en ciertos tipos de acciones- aquellos más probables de ser informativos.

- a) Primero, consideramos solamente conductas que parecen haber sido elegidas **libremente**. Tendemos a ignorar o al menos desvalorizar conductas que han sido de alguna manera impuestas a la persona en cuestión.
- b) Segundo, prestamos cuidadosa atención a acciones que producen lo que Jones y Davis llaman **efectos no comunes**- resultados que pueden ser logrados por una acción específica, pero no por otras. Es decir, podemos aprender más acerca de otra persona cuando ella realiza una acción por una razón específica, que cuando pueden haber muchas posibles razones.
- c) Finalmente, Jones y Davis sugieren que también prestamos mayor atención a las acciones de los otros que son inusuales o que son bajas en **deseabilidad social**, que a aquellas acciones esperables o socialmente deseables. En otras palabras, aprendemos más acerca de los rasgos o características de los otros a partir de sus acciones que son algo distintas a lo común, que a partir de acciones que son muy similares a aquellas realizadas por la mayoría de las otras personas.

En suma, de acuerdo a la teoría propuesta por Jones y Davis, estamos más inclinados a concluir que la conducta de otros refleja sus rasgos estables (es decir, es más probable que logremos **inferencias correspondientes** o precisas acerca de ellos) cuando esa conducta:

- 1) ocurre por elección;
- 2) produce efectos distintivos, no comunes;
- 3) es baja en deseabilidad social (Baron & Byrne, 1994).

2. Modelo de covariación de Kelley

En innumerables situaciones vitales, la tarea atribucional central que enfrentamos es saber por qué otras personas han actuado como lo han hecho, o por qué los eventos han resultado de una manera particular. Tal conocimiento es crucial, ya que sólo si comprendemos las causas que subyacen las acciones de otros podemos ajustar nuestras propias acciones correspondientemente, y esperar que tenga sentido el mundo social. Obviamente, son numerosas las posibles causas específicas que subyacen la conducta de otros. Por ejemplo, si vemos a un estudiante elogiar a un profesor, tal evento social puede ser atribuido a distintas causas dependiendo de otra información que tengamos acerca de las personas involucradas y de las circunstancias.

De acuerdo a la teoría de Kelley presentada en 1967, las personas tratan de discernir la causa de un evento atendiendo a información de covariación, información acerca de factores causales potenciales que están presentes cuando ocurre el evento y que están ausentes cuando no ocurre (Baron & Byrne, 1994; Smith & Mackie, 1995). En el enfoque de Kelley, existen tres categorías de posibles causas para un evento social:

- a) algo acerca del **actor**, en este caso el estudiante;
- b) algo acerca del **estímulo** de la conducta, en este caso el profesor;

c) algo acerca de las circunstancias o **situación** particular.

Para decidir qué tipo de atribución causal hacer, las personas buscan posibles causas que covaríen de una manera única con el evento, resultando elegida aquella que está presente cuando ocurre la conducta y que está ausente cuando no ocurre la conducta. Concretamente, las personas buscan información de:

- 1) **Distintividad**: el grado en que el actor reacciona de la misma manera a otros estímulos o eventos, en este caso, si el estudiante elogia a otra gente.
- 2) **Consenso**: el grado en el cual otras personas reaccionan al mismo estímulo o evento en la misma forma que el actor, en este caso, si otras personas elogian al profesor.
- 3) **Consistencia**: el grado en el cual el actor reacciona al estímulo o evento de la misma manera en otras ocasiones, en este caso, si el estudiante elogia al profesor bajo otras circunstancias. Es necesario diferenciar y no confundir distintividad y consistencia. La consistencia se refiere a reacciones similares frente a un determinado estímulo en diferentes ocasiones, mientras que la distintividad se refiere a reacciones similares frente a diferentes estímulos o eventos.

En el ejemplo dado se podría ilustrar cada una de estas tres dimensiones de la siguiente manera:

- *Alto consenso*: Casi todos elogian a este profesor.
- *Bajo consenso*: Casi nadie elogia a este profesor.
- *Alta distintividad*: El estudiante no elogia a nadie más.
- *Baja distintividad*: El estudiante elogia a casi todas las personas.
- *Alta consistencia*: El estudiante elogia a este profesor casi siempre.
- *Baja consistencia*: El estudiante no elogia a este profesor habitualmente.

En base a lo anterior, podemos distinguir tres principales combinaciones que resultarán en tres tipos diferentes de atribuciones:

- 1) Alto consenso + alta distintividad + alta consistencia = algo acerca del **estímulo** (profesor)
- 2) Bajo consenso + baja distintividad + alta consistencia = algo acerca del **actor** (estudiante)
- 3) Bajo consenso + alta distintividad + baja consistencia = algo acerca del momento o **situación** particular (circunstancias).

La teoría de Kelley aparece como muy razonable y posible de aplicar a un amplio rango de situaciones sociales. Sin embargo, el tipo de análisis causal descrito puede requerir considerable esfuerzo, y ya se ha dicho antes que las personas tienden a evitar tal trabajo cognitivo cada vez que pueden. A menudo las personas están prontas a sacar conclusiones rápidas y simples acerca de las causas de las acciones de otros, en gran medida porque han aprendido que ciertas clases de conducta generalmente surgen de factores internos, mientras otras usualmente derivan de factores externos. Por ejemplo, la mayoría de las personas creen que el éxito es generalmente resultado de la habilidad y el esfuerzo (dos causas internas), mientras que el reír es mayormente el resultado de estar expuesto a una situación divertida (causa externa).

Por lo tanto, al parecer el tipo de análisis cuidadoso descrito por Kelley ocurre sólo bajo ciertas circunstancias, principalmente en dos condiciones:

- a) cuando las personas enfrentan eventos inesperados,
- b) cuando ellas enfrentan resultados o eventos desagradables (Baron & Byrne, 1994).

Al comparar los modelos de Jones-Davis y de Kelley acerca de cómo las personas hacen inferencias sobre las causas de la conducta, se puede apreciar que las teorías pueden ser parcialmente correctas y complementarse más que excluirse mutuamente. Así, la teoría de la inferencia correspondiente se aplicaría principalmente a conductas intencionales, donde se procede mediante inferencias desde la conducta hacia las intenciones y luego hacia las

disposiciones o rasgos. En cambio, el modelo de covariación se aplica principalmente a reacciones más que a acciones intencionales, procediendo a determinar un factor causal ya sea del actor, del estímulo o de la situación, de acuerdo a la información de consenso, consistencia y distintividad (Sabini, 1992).

ERRORES Y SESGOS ATRIBUCIONALES

En gran medida las dos teorías atribucionales revisadas se pueden considerar modelos normativos más que descriptivos, en el sentido que ellas plantean cómo los individuos deberían usar la información disponible al hacer inferencias causales, más que cómo los individuos realmente hacen tales inferencias (Sabini, 1992). Por lo tanto se ha dedicado mucha investigación a conocer cómo las personas al hacer atribuciones se "desvían" de lo postulado por los modelos. Así, por ejemplo, se ha encontrado que muchas veces las personas no utilizan el principio de covariación y que no consideran la información de consenso, sobrevalorando sus propias expectativas (Echebarría, 1994).

De esta forma se han descrito varios tipos de sesgos atribucionales, o tendencias sistemáticas a realizar determinados tipos de atribuciones, y por lo tanto a desviarse de lo que plantean los modelos normativos.

El error fundamental de la atribución

Se refiere a la tendencia a explicar las acciones de otros en términos de causas disposicionales (internas), más que de causas situacionales (externas). Consiste en atribuir la conducta de otra persona a sus propias características o cualidades, prestando muy poca atención a los diversos factores situacionales que podrían haber influido en su conducta. Esta tendencia a sobrestimar las causas disposicionales y subestimar las situacionales, puede derivar del hecho que cuando observamos la conducta de otro nos focalizamos en sus acciones (la figura, en términos de la percepción), y no en el contexto en el cual ellas ocurren (el fondo). O bien que observemos los factores situacionales pero no les asignemos importancia causal (Baron & Byrne, 1994).

A pesar que el error fundamental podría tener importantes implicaciones sociales, culturales y aún ideológicas (Echebarría, 1994), existe evidencia que revela que esta tendencia a atribuir las acciones de otros a causas disposicionales se debilita con el transcurso del tiempo. Es decir, a pesar que puede existir la tendencia inmediata a hacer atribuciones internas de la conducta de otro, a medida que pasa el tiempo se van tomando más en consideración las causas externas o situacionales (Baron & Byrne, 1994). Además, hay ocasiones en que los individuos no presentan esta tendencia a sobrestimar los factores internos en la conducta de los otros, como sucede por ejemplo cuando la conducta del otro es inconsistente con su conducta pasada, o cuando se hace al sujeto centrar su atención sobre la situación o el contexto de la conducta. Por lo cual al parecer el llamado error fundamental tendría un alcance menos general de lo que antes se pensaba (Arcuri, 1988).

Las diferencias actor-observador

Jones y Nisbett fueron los primeros en llamar la atención en 1972 hacia las diferencias que existen en la forma en que pensamos acerca de nuestras propias acciones, y la forma en que pensamos acerca de las acciones de otros. Ellos postularon que existe una tendencia general a ver la propia conducta como causada externamente, y a ver la conducta de otras personas como causada internamente, y esta asimetría en el pensamiento se conoce como la diferencia actor-observador en la atribución (Sabini, 1992).

Esta diferencia entre actor y observador sería sistemática y obedecería a factores **informativos, perceptivos y motivacionales**. En primer lugar, el observador desconoce a menudo si la conducta observada es representativa o excepcional, en cambio el actor sabe si ha reaccionado de manera similar o diferente en situaciones equivalentes en el pasado. Desde el punto de vista perceptivo existen diferencias en la saliencia relativa de la

conducta y la situación, ya que para el actor lo saliente es la situación debido a que tiene que actuar frente a ella, mientras que para el observador lo saliente o lo que atrae la atención es la conducta. Y además existe una clara diferencia motivacional, ya que una atribución externa le permite al actor no asumir toda la responsabilidad que podría derivarse de efectos poco apropiados, algo que no estaría presente en el observador (Morales, 1994b).

Sesgo a favor de uno mismo (self-serving)

Se refiere a la tendencia a atribuir los resultados positivos propios a causas internas (por ej. habilidad o características personales), y los resultados negativos a causas externas (por ej. azar o dificultad de la tarea). Se han sugerido varias posibles explicaciones para esta tendencia, las cuales pueden ser agrupadas en dos categorías: (a) cognitiva y (b) motivacional.

La explicación **cognitiva** sugiere que este sesgo deriva primariamente de la forma en que procesamos la información social. Las personas pueden verse a sí mismas como responsables del éxito pero no del fracaso debido a factores primariamente cognitivos. Por ejemplo, comúnmente intentamos tener éxito y no intentamos fracasar, y a menudo la intención juega un rol en la atribución, siendo lo que el actor intenta lo que determina si atribuye su conducta a causas internas o externas. Además, es más probable que **esperemos** tener éxito, y se ha visto que es más probable que los resultados esperados sean atribuidos a causas internas más que externas (Sabini, 1992).

En cambio, la explicación **motivacional** sugiere que este sesgo deriva de la necesidad de proteger y reforzar la auto-estima, del deseo de lucir bien a los ojos de los otros. En relación a esto, se podrían distinguir dos subtipos de sesgo a favor de uno mismo: sesgo ego-protector y sesgo ego-reforzante. El primero se refiere a la negación de la responsabilidad por los resultados negativos, mientras que el segundo se referiría a la asunción de responsabilidad por los éxitos, teniendo ambos como función mantener niveles altos de autoestima y buscar la aprobación social (Echebarría, 1994).

Al parecer, y de acuerdo a diversos estudios, el sesgo atribucional a favor de uno mismo estaría determinado por factores tanto motivacionales como cognitivos (Baron & Byrne, 1992). Pueden haber algunas ocasiones en que las personas hacen atribuciones sesgadas debido a su deseo de verse a sí mismas positivamente, pero también existirían muchas ocasiones en que un sesgo a favor de uno mismo puede ser el resultado de factores puramente cognitivos (Sabini, 1992).

Cualquiera sea la naturaleza de este sesgo, puede tener implicaciones importantes en las relaciones interpersonales, como por ejemplo llevar a las personas que trabajan juntas en una tarea común a percibir que ellas, no los otros, han hecho la mayor contribución. En un estudio de Ross y Sicoly (1979) con parejas matrimoniales se pidió en primer lugar a cada sujeto estimar, en una escala gráfica de 150 unidades cuyos extremos correspondían a cada cónyuge, el grado de responsabilidad que se atribuía a sí mismo en relación con 20 actividades domésticas, y en segundo lugar citar ejemplos de contribuciones a cada una de las actividades, tanto propias como del cónyuge. Para determinar si había exageración o exceso en la responsabilidad atribuida, se sumaban los puntuaciones de ambos cónyuges y se les restaba 150, calculándose luego el promedio de los valores así obtenidos en cada una de las 20 actividades.

El análisis estadístico reveló que estos valores eran significativamente distintos de 0 y que existía una tendencia a exagerar las propias contribuciones. De 37 parejas estudiadas, 27 mostraban exageración, y la exageración se daba en 16 de las 20 actividades. Respecto a las contribuciones propias y del cónyuge que se pudieron recordar (o sea, que estaban accesibles), apareció una diferencia significativa y, como era de esperar, se recordaban más ejemplos de contribuciones propias que del cónyuge (promedios de 10.9 y 8.1

respectivamente). Y además se encontró una correlación significativa ($r = .50$) entre el grado de exageración y la disponibilidad de los ejemplos: cuanto mayor era la tendencia a recordar las propias contribuciones, más se sobrestimaba el propio grado de responsabilidad.

También este sesgo puede llevar al individuo a percibir que mientras sus propios éxitos derivan de causas internas y son muy merecidos, los éxitos de otros derivan de causas externas y son menos valiosos. Y además, debido a este sesgo, muchas personas tienden a percibir sus acciones negativas como razonables y excusables, pero acciones idénticas de parte de otros como irracionales e inexcusables (Baron & Byrne, 1994).

Este sesgo no sólo se expresaría en las explicaciones que hace el individuo de su propia conducta, sino que también de la conducta de personas vinculadas a él, miembros de su grupo, o aquellas con las cuales se identifica. Por ejemplo, se ha encontrado una tendencia a atribuir los éxitos del cónyuge a factores personales y sus fracasos a factores externos, y algo similar ocurre al juzgar el rendimiento de un equipo deportivo favorito, o los resultados electorales del partido político al cual se apoya (Arcuri, 1988).

Falso consenso o sesgo egocéntrico

Se refiere a la tendencia a sobrestimar el grado en que las propias expectativas y juicios son compartidos por las otras personas. Al predecir qué harían otros en una determinada situación, muchas veces los individuos hacen una predicción egocéntrica, basada en su propia experiencia, asumiendo que los otros son más similares a sí mismo de lo que realmente son. Este sesgo podría tener algunas explicaciones.

Por una parte, puede surgir del hecho que las personas a veces olvidan la distinción entre cualidades de los objetos y evaluaciones. Así como las cualidades son parte del objeto y externas al observador, las evaluaciones no son parte del objeto y son internas al observador. Si se llega a asumir que las evaluaciones son externas y parte del objeto, al igual que las cualidades, se asumirá que las otras personas harán las mismas evaluaciones que uno mismo, y por lo tanto se comportarán de la misma manera frente al objeto o situación. Esto corresponde a lo que Jones y Nisbett llaman "realismo ingenuo" (Sabini, 1992).

Otra posible explicación del efecto de falso consenso sería que nuestra propia evaluación de la situación es obviamente más fácilmente recordada que otras evaluaciones, y por lo tanto es más *accesible* (Ross & Sicoly, 1979). Y al parecer las personas tienden a confundir cuán fácil es recordar algo, cuán disponible o accesible es, y cuán común es, conduciendo a la persona a asumir que otras personas reaccionarán de manera similar a ella frente a una determinada situación.

También el falso consenso se podría explicar por el hecho de que en la vida cotidiana tendemos a interactuar más con personas que tienen actitudes similares a las propias, y esa evidencia de consenso se generalizaría al resto de las personas, existiendo por lo tanto un factor de exposición selectiva. Respecto a algunos factores que hacen más probable el falso consenso, este se incrementa cuando la situación es amenazante, cuando el tema es muy relevante para la persona, y cuando se percibe que la conducta se debe en mayor medida a factores situacionales (Echebarría, 1994).

REFERENCIAS

- Abramson, L., Seligman, M. & Teasdale, J. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49-74.
- Arcuri, L. (1988). *Conocimiento social y procesos psicológicos*. Barcelona: Herder. (Publicado originalmente en 1985).
- Baron, R. & Byrne, D. (1994). *Social psychology: Understanding human interaction* (7th ed.). Boston: Allyn and Bacon.
- Dela Coleta, J. (1990). Principales desarrollos y aplicaciones de la teoría de atribución de causalidad en el Brasil. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 6, 56-73.
- Echebarría, A. (1994). Sesgos atribucionales. En J.F. Morales (Coord.), *Psicología Social* (pp. 253-268). Madrid: McGraw-Hill.
- Mercado, D., García, L., Fernández, G. y Gómez, J. (1993). Estudio transcultural México-Estados Unidos del Cuestionario de Estilos Atribucionales. *Revista Interamericana de Psicología*, 28, 73-89.
- Morales, J.F. (1994b). Procesos de atribución. En J.F. Morales (Coord.), *Psicología social* (pp. 239-252). Madrid: McGraw-Hill.
- Moya, M. (1994), Percepción de personas. En J.F. Morales (Coord.), *Psicología Social* (pp. 93-119). Madrid: McGraw-Hill.
- Páez, D., Marques, J. e Insúa, P. (1994). Procesos de atención, recuerdo y cambio del conocimiento social. En J.F. Morales (Coord.), *Psicología Social* (pp. 171-211). Madrid: McGraw-Hill.
- Ross, M. & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 322-336.
- Sabini, J. (1992). *Social psychology*. New York: W.W. Norton & Company.
- Smith, E. & Mackie, D. (1995). *Social psychology*. New York: Worth Publishers.
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review*, 93, 239-257.