

Los procesos de atribución causal

Eduardo Crespo Suárez

Universidad Complutense de Madrid

Hace ahora veinticinco años, en 1958, Fritz Heider publicaba *The Psychology of Interpersonal Relations*, obra en que recogía y desarrollaba ciertas ideas sobre los aspectos cognitivos de las relaciones interpersonales que ya había esbozado con anterioridad (Heider y Simmel, 1944; Heider, 1944-1946). Un aspecto fundamental de las relaciones interpersonales es, para Heider, la percepción que los interactuantes tienen de la persona y de la acción a la que se enfrentan. Esta percepción se concibe como un proceso activo, de construcción del preceptor, que en el caso de la acción tiene como característica principal la atribución de un fundamento causal, la identificación de la fuente u origen de dicha acción, de forma que ésta se haga comprensible y, con ello, se posibilite una reacción adecuada.

Las ideas de Heider no tuvieron en un primer momento una acogida entusiasta; sin embargo, el interés por los procesos de atribución ha ido creciendo paulatinamente y con él, la producción de estudios sobre el tema. Una de las razones de este interés probablemente sea, como dice Totman (1982), la aplicabilidad que la teoría de la atribución tiene a temas prácticos, y de hecho están trabajando en ella no sólo psicólogos —ámbito en el que surgen estos estudios— sino también psicólogos de la personalidad, clínicos y pedagogos, entre otros.

En sentido estricto, y aunque convencionalmente se haga así, no es correcto hablar de *una* teoría de la atribución, ya que lo que en realidad tenemos es un conjunto de modelos y teorías, que progresivamente se han ido proponiendo, en base a fuentes diversas, para explicar los procesos inferenciales de interpretación causal de la acción propia o ajena.

La psicología de las relaciones interpersonales de Heider

Aunque la mayoría de los autores se reclaman, de forma más o menos directa, herederos de la obra de Heider, no siempre ocupa ésta el

lugar que le corresponde. Para Heider (1958), las atribuciones causales son un componente de las relaciones interpersonales, al igual que lo son las actitudes y su dinámica hacia el equilibrio cognoscitivo, y dentro de tales relaciones deben de entenderse.

El punto de partida para el estudio de las relaciones interpersonales lo constituye el saber que sobre éstas tiene toda persona, y que se expresa en el lenguaje cotidiano. A este saber, al que caracteriza como psicología ingenua o de sentido común, se remite el psicólogo científico; primero, como objeto de estudio, ya que ese conocimiento es el que permite guiar la propia conducta y predecir la de los demás, constituyendo por tanto un elemento esencial de las relaciones interpersonales; pero además, esa psicología de sentido común contiene un fondo de saber verdadero, del cual puede —y debe— nutrirse el científico. Este saber es insuficiente, y la tarea del científico consistirá, precisamente, en poner de manifiesto los conceptos y vínculos subyacentes a esta psicología ingenua. Junto a esta posición de tipo fenomenológico, Heider reconoce su vinculación a la obra de Kurt Lewin, de quien recoge abundantes ideas y conceptos, tales como la consideración de que una psicología científica debe tener un enfoque galileano, el método de construcción de conceptos, y el uso de numerosos constructos (espacio vital, regiones, etc.).

Partiendo de su idea de que toda persona tiene un saber sobre sí misma y los demás que, aunque en parte verdadero, es insuficiente, Heider plantea un método de trabajo para analizar los conceptos y vínculos subyacentes a este saber; método que, aunque bastante sugerente, resulta un tanto confuso: partiendo de ciertas palabras, con las que se designan ciertos aspectos de la interacción en el lenguaje cotidiano, y partiendo también de las descripciones de situaciones sociales, tal como se expresan por ejemplo en los cuentos y fábulas, intenta llegar a la delimitación de unos pocos conceptos bien definidos, en la línea de los constructos lewinianos, cuya diversa combinación permita explicar la multiplicidad de términos en la psicología de sentido común. A este propósito dice que «las palabras que se refieren a las relaciones interpersonales son como islas separadas entre sí por canales no atravesables» (pág. 8). Esa travesía constituye precisamente el trabajo del científico.

La propuesta de Heider me parece un tanto confusa, pues creo que mezcla dos enfoques y métodos difícilmente compatibles. Por una parte, plantea un método de análisis de tipo semiótico, con el cual pretende desentrañar el sentido de ciertas palabras —signos— y descripciones de uso ordinario, y a la vez intenta remitir este sentido a unos pocos conceptos con las características del constructo lewiniano. Ahora bien, el análisis del sentido, del referente de un signo, es, por así decirlo, expansivo: un signo tiene como referente —interpretante diría Peirce— otro signo, y ello constituye lo que Umberto Eco denomina la semiosis ilimitada, es decir, que el análisis de un conjunto de signos —los que expresan las relaciones interpersonales, en nuestro caso— no nos lleva a un número menor de signos, como pretende Heider, sino a todo lo contrario, a una progresiva concatenación de signos, articulados en có-

digos, subcódigos y ejes semánticos. Si se toma realmente el lenguaje como punto de partida para comprender el sentido de las relaciones interpersonales, difícilmente se podrá actuar de forma reductiva, según el método de construcción lewiniano.

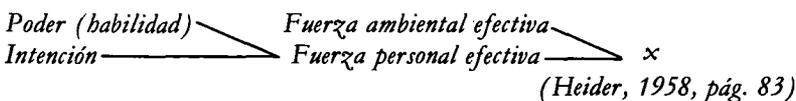
Los conceptos que Heider delimita están, en algún caso, tomados de Lewin, y el resto son términos de uso común, que él considera depurados como constructos. En el siguiente texto, que resume su enfoque de las relaciones interpersonales, están reflejados la mayoría de ellos:

«De acuerdo con la psicología ingenua, la gente tiene un conocimiento de su entorno y de las sucesos que ocurren en él (el *espacio vital*), logran este conocimiento a través de la *percepción* y de otros procesos, se ven *afectados* por su ambiente personal e impersonal, *causan* cambios en el ambiente, son capaces de (*pueden*) e *intentan* causar estos cambios, tiene deseos (*quieren*) y *sentimientos*, permanecen en relación de unidad con otras entidades (*pertenencia*) y son responsables de acuerdo con ciertas normas (*deber*). Todas estas características determinan el papel que la otra persona juega en nuestro espacio vital y cómo reaccionamos ante ella»

(Heider, 1958, pág. 17)

La atribución causal se plantea en este contexto como un proceso fundamental en la percepción y comprensión de la acción humana. En la línea de los estudios de Brunswik sobre la percepción, se considera que la multiplicidad de conductas y sucesos directamente observables deben ser relacionados, con el objeto de ser percibidos como significantes, con condiciones relativamente estables e invariantes del medio. Las invariantes personales se consideran, en términos generales, como propiedades disposicionales. Estas invariantes son el lugar de localización de las causas de la acción: «las causas de los sucesos, especialmente los motivos de otras personas, son las invariantes del medio que son relevantes para el hombre» (pág. 81).

En la percepción de la acción se da, según Heider, una distinción primera entre dos tipos de factores: los que están dentro de la persona o actor, y los que están en el medio. En el primer caso la atribución causal será interna, y en el segundo externa. La fuerza personal, interna, responsable de la acción, es analizada en base a otros dos factores: poder y motivación. El primero se suele concebir como habilidad; el segundo, como intención y esfuerzo. Por tanto, para que un suceso sea percibido como causado por una persona, y no como fruto de una situación o presión ambiental, es necesario que se considere previamente al actor con poder o capacidad para llevar a cabo dicha acción, y con intención de realizarla. Heider esquematiza así la cadena de atribuciones de un suceso x:



El éxito y el fracaso son datos de base de la acción, que deben ser interpretados o atribuidos a habilidades personales o a dificultades aje-

nas al actor. La atribución de un hecho concreto a la capacidad o habilidad de una persona depende de factores personales, bien estables (confianza en sí mismo, por ejemplo), bien temporales (fatiga, estado de ánimo), así como del sistema de actitudes y creencias (por ejemplo, la creencia de que el mundo es transformable o no). Lo importante en este punto es que, para Heider, el proceso de atribución está mediado por múltiples factores, personales y sociales, y no es concebible como un proceso cuasimecánico, tal como lo hacen otros teóricos de la atribución.

La atribución de causalidad personal se caracteriza por dos propiedades: la equifinalidad y la causa local. La primera significa la invarianza percibida del objetivo de la acción, frente a la multiplicidad de medios posibles para conseguirlo. Es decir, que cuando un hecho lo atribuimos a una persona, lo hacemos en base a consideraciones finalistas del objetivo propuesto, que podría haberse logrado también por otros medios, dado que se atribuye una intención. Si la atribución no es personal, se supone que el hecho depende de las circunstancias. Por causa local se entiende que sólo una parte del sistema total, el actor, es percibido como iniciador y mantenedor de la acción: es la única causa necesaria de la acción.

El hecho de que una acción sea atribuida a fuerzas personales lleva consigo un correlato de responsabilización: el actor es responsable de sus actos. Heider, a diferencia de autores posteriores que han trabajado sobre este tema, distingue varios grados de responsabilidad, según sean los elementos de juicio en que se base. El primer nivel de responsabilidad, el más global, supone la responsabilización a una persona por todo lo que, de un modo u otro, está conectado con ella; se trata de una concepción primitiva y un tanto mágica de la responsabilidad. El siguiente nivel, equivalente a la responsabilidad objetiva de Piaget o de la ética del logro, supone la responsabilización del actor por todo lo causado por él, aun sin prever las consecuencias. El tercer nivel, es el nivel de responsabilización por lo previsto, aunque no hubiese intención. El siguiente nivel, equivalente a la responsabilidad subjetiva de Piaget, implica ya la existencia de intención. Finalmente, Heider plantea un nivel de responsabilización en que se exige no sólo previsión e intención, sino también que la motivación sea localizable en el sujeto y no fuera de él, como en el caso de la respuesta a una provocación o a una coerción.

El análisis que Heider hace de los procesos de atribución causal es bastante rico y lleno de sugerencias. Si bien sus planteamientos metodológicos son algo confusos, no por ello sus propuestas y análisis dejan de tener interés. A mi modo de ver, lo más importante es que considera que la interpretación de la conducta —que en gran parte es atribución causal— debe de entenderse como un momento de la interacción personal, mediada por factores personales y sociales, tales como actitudes, creencias, *status* de quienes interactúan, sentimientos personales, etc. En este sentido, creo que no es exagerado afirmar que Heider va más allá que muchos teóricos de la atribución y que, después de veinticinco años, su lectura no deje de ser aconsejable.

Investigaciones sobre la atribución: modelos y teorías

El primer desarrollo de las ideas de Heider sobre la atribución lo constituye el modelo de Jones y Davis (1965) sobre la inferencia de disposiciones personales como responsables de los actos. El terreno que interesa a estos autores es el de la atribución personal, y más en concreto, la atribución de intenciones y, a partir de éstas, la atribución de disposiciones personales estables. Para que se dé una atribución interna, para que un observador responsabilice a una persona por la acción que realiza, se requiere la presuposición de que el actor conoce los efectos de su acción, que se le considera con capacidad o habilidad suficiente para realizar dicha acción y que tiene libertad de elección. Si no se dan estos requisitos, las causas de la acción se percibirán fuera del individuo.

El dato del que se parte en el modelo de Jones y Davis es el surgido de la observación de la conducta y de los efectos de ésta. Se postula el concepto de «correspondencia» para describir la extensión en que una intención puede provocar o causar la acción, en que una disposición personal genera una intención y, por tanto, la extensión en que una disposición personal es responsable de una acción. La correspondencia es inferida —y por ello hablan de inferencias correspondientes— en la medida en que se puede describir una acción, de la cual se derivan ciertos efectos, en base a intenciones y disposiciones. Habrá, por ejemplo, una inferencia correspondiente si percibimos la conducta agresiva de alguien, con la que logra dañar a otras personas, como fruto de una intención del actor de hacer daño y, en última medida, como consecuencia de la existencia de una disposición estable o rasgo de personalidad agresivo.

La inferencia de disposiciones estables depende de dos factores: la deseabilidad social de la acción y los efectos no comunes de ésta. Si los resultados de la acción observada son más deseables que los derivados de posibles acciones alternativas, esta acción es poco informativa acerca de las verdaderas intenciones del actor, ya que cualquier persona hubiera hecho lo mismo o, dicho en palabras de Jones y Davis (1965): «la correspondencia se incrementa conforme el valor juzgado de un atributo se separa de la concepción del juez sobre las posiciones de una persona media en ese atributo» (pág. 224). Pero con saber que la acción se aparta de lo habitualmente esperable o deseable, aunque ya nos indica que existe una causa personal, aún no nos permite determinar cuál es la intención concreta del actor. El factor responsable de esta determinación, inferencia o atribución es la existencia de escasos efectos no comunes entre la acción realizada y sus posibles alternativas. Si los posibles cursos de acción tienen unos efectos muy diferentes entre sí, es muy difícil inferir cuál de todos ellos era el deseado por el actor; si, por el contrario, los efectos previsibles de las distintas acciones posibles se solapan entre sí, de forma que sólo se diferencian en muy escasos aspectos, son éstos los utilizados como base de la influencia de intenciones.

El modelo de las inferencias correspondientes es un modelo de procesamiento de la información, planteado en términos generales y universales. Sin embargo, Jones y Davis reconocen que la mutua posición del

actor y el observador, y el juego de intereses existente entre ellos, influye en el proceso de atribución. De hecho hablan de dos posibles sesgos atributivos, la relevancia hedónica y el personalismo, que reflejan el hecho de que hay una tendencia a atribuir una acción a factores personales, intencionales, cuando ésta afecta al observador, bien en sus gratificaciones, bien en su sentimiento de autodeterminación.

Si para Jones y Davis el individuo es básicamente «racional», procesador de información, para Harold Kelley es ya una especie de científico social poco académico o un discípulo de Bacon. Para Kelley (1967, 1972a), el proceso de atribución es una especie de computación mental en base a un análisis lógico, similar al análisis de varianza, en virtud del cual el observador establece las causas de un suceso. A diferencia de Jones y Davis, que se interesaban fundamentalmente por la atribución interna, externa o una interacción de ambas y, a diferencia también de aquellos, más interesados por la percepción de un solo caso, Kelley da mayor importancia al conocimiento del perceptor sobre la historia del actor y de la acción.

La pregunta a la que, según Kelley, se enfrenta el observador es ésta: ¿covaría la acción con el actor? Para responder a ella, el observador recurre a tres tipos de información, que le posibiliten postular un juicio causal: a) Información de consistencia, es decir, información sobre la coherencia de la conducta del actor frente a un estímulo o entidad dada en contextos diferentes y en distintos momentos en el tiempo; b) Información sobre la distintividad o especificidad de una conducta ante un tipo de entidad determinada, es decir, información sobre si el actor reacciona de igual manera o no ante otro tipo de estímulos, y c) Información de consenso, referente a la generalidad de la reacción para diversos actores, es decir, información sobre si otros actores harían lo mismo en las mismas circunstancias. Alta consistencia, baja distintividad y bajo consenso son las condiciones para una atribución interna, mientras que alta consistencia, alta distintividad y alto consenso hacen focalizar la atribución en el estímulo externo al actor. Baja consistencia, alta distintividad y bajo consenso favorecen una atribución a las circunstancias.

Kelley (1972a) postuló tres principios explicativos de cómo se llega a la formación de juicios causales: a) Principio de covariación: «un efecto se atribuye a una de sus posibles causas, con lo que covaría en el tiempo» (pág. 3). Ello depende de las anteriores atribuciones causales del perceptor, e implica una información sobre la causa y el efecto en distintos momentos a través del tiempo. Si no se tiene esta información, se recurre a b) Principio de descuento: «el papel de una causa dada en producir un efecto dado se descuenta si otras causas plausibles están también presentes» (pág. 8) y/o a c) Principio de aumento, que es el reverso del anterior, y que dice que «si para un determinado efecto, están presentes tanto una plausible causa inhibitoria como una plausible causa facilitadora, el rol de la causa facilitadora en producir el efecto será juzgado mayor que si ésta estuviese sólo como plausible causa del efecto» (pág. 12).

Kelley considera que existen sesgos y asimetrías sistemáticas en los

procesos de atribución que aparentemente ponen en cuestión el carácter «racional» de dichos procesos. Estos sesgos son para él comprensibles si en lugar de concebir al ser humano sólo como buscador de información, se considera la función de control sobre sí mismo y el medio que esta búsqueda de información tiene, control relacionado no sólo con sus intereses inmediatos, sino también concebido como control moral. El resultado será un cierto equilibrio entre el control de lo controlable y el control de lo importante, «un compromiso, por decirlo de alguna manera, entre una filosofía del lugar de control externa e interna» (pág. 23), que explicaría la existencia de sesgos tales como el de la autoatribución del éxito y heteroatribución del fracaso.

En un artículo diferente, dentro de la misma obra, Kelley (1972b), se plantea la existencia de esquemas causales que los individuos utilizan para interpretar el mundo; estos esquemas causales «reflejan las nociones básicas del individuo sobre la realidad y sus presupuestos acerca de la existencia de un mundo externo estable, un mundo que comprende objetos permanentes, aunque móviles y aparentemente variantes; un mundo separado e independiente de uno mismo, y visto por otras personas de la misma forma que uno» (pág. 153). Dos de estos esquemas son el de múltiples causas suficientes, aplicable a aquellas situaciones en que varios factores son suficientes por sí mismos para causar la conducta, y que requieren un análisis de descuento-aumento, y el de múltiples causas necesarias, que implica la necesaria copresencia de varias causas para producir un efecto determinado. Si este efecto se produce, se pueden inferir las diversas causas necesarias.

Para Antaki (1982), tanto las teorías de Jones y Davis como la de Kelley no son en realidad tales teorías, sino más bien modelos sobre la toma de decisiones acerca de las causas de la conducta. Para este autor, se puede hablar de teorías de la atribución en aquellos casos en que se plantee una explicación de la conexión entre atribuciones de un hecho determinado y la reacción y conducta frente a él. Este sería el caso tanto de la teoría atributiva de la motivación de Weiner, como de la reformulación de la teoría sobre la impotencia aprendida hecha por Abramson y otros (1978), que aunque se plantean como un conjunto de principios un tanto inconexos entre sí, tienen una cierta relación.

La teoría atributiva de la motivación de Weiner surge al considerar la conveniencia de incluir una dimensión cognoscitiva en la explicación de la motivación de logro. Esta dimensión cognoscitiva sería la atribución causal del éxito o el fracaso. La motivación, según esto, de una persona hacia algo sería una función de cómo ha hecho la cosa en el pasado, y a qué atribuye su éxito (o fracaso); las adscripciones causales determinan las reacciones afectivas y cognoscitivas, que a su vez afectan a la conducta de logro. Aunque el grueso de las investigaciones se ha realizado en el contexto de la motivación de logro, recientes estudios en el ámbito de la hiperactividad, la afiliación, la soledad y otros, llevan a Weiner (1982) a afirmar que «parece que se está desarrollando una teoría general

de la motivación» (pág. 163), que considera entre las fuentes primarias de motivación no sólo las hedónicas sino también las cognoscitivas.

Al principio de su trabajo sobre el tema (Weiner y otros 1972) consideraba que las principales causas percibidas para el éxito o fracaso eran cuatro: habilidad, esfuerzo, dificultad de la tarea y suerte, que ya habían sido analizadas por Heider y que, a diferencia de éste, clasifica no sólo en base a un factor interno-externo, sino también de acuerdo con otro factor de estabilidad. La habilidad sería una causa interna y estable; el esfuerzo, interna e inestable; la dificultad de la tarea, externa y estable, y la suerte, externa e inestable.

Tal como el propio Weiner reconoce, estas cuatro no eran las únicas causas percibibles posibles para el éxito o el fracaso. De hecho, en la investigación posterior fueron apareciendo una serie de factores, dependientes en gran medida del tipo de situación concreta, tales como el estado de ánimo, la fatiga, la actuación de otras personas, etc. El listado de posibles causas percibidas — como los antiguos motivos — se va haciendo indefinido. Esta situación llevó a replantearse el previo análisis bidimensional de la causalidad. La tarea que se propone es en realidad la elaboración de una taxonomía que permita reducir las múltiples causas posibles que un individuo puede identificar en la explicación de su acción o de la ajena a un grupo reducido de dimensiones causales, surgidas no ya de la experiencia directa sino del análisis lógico (diferencia entre psicología ingenua y científica, de Heider), en base a lo que Alfred Schütz calificó de conceptos de segundo orden. En la actualidad (véase Weiner, 1982), parece que Weiner considera suficientes tres dimensiones: el lugar de causalidad (interno-externo), la estabilidad y una tercera dimensión, tomada de Rosenbaun, que éste calificó como «intencionalidad», y que Weiner considera más apropiado calificar de «control»: el esfuerzo es controlable, mientras que las aptitudes, por ejemplo, no lo son. Esta clasificación coincide con los resultados de algunos análisis factoriales y escalajes multidimensionales. Una dificultad sería, sin embargo, de este tipo de clasificaciones es que, dado el tipo de diseño utilizado en las investigaciones experimentales, el material de base objeto de clasificación, las causas percibidas, son en realidad las causas dadas por el experimentador y sobre las cuales los sujetos deciden y eligen. Un análisis de las causas percibidas tendría que basarse en los relatos libres generados por los sujetos y no estoy muy seguro de que lo acertado fuese realizar una taxonomía de dichos relatos — que, al fin y al cabo, es redescubrirlos — sino, más bien, un análisis de la estructura de tales relatos, de la cual podrían derivarse clasificaciones dinámicas — funcionales — y no puramente descriptivas.

Cada una de las tres dimensiones de causalidad tiene (según Weiner) una función, o vínculo psicológico primario, así como una serie de efectos secundarios. Las consecuencias psicológicas de la causalidad percibida han constituido el tema principal de trabajo de este autor y sobre la cual tiene numerosos estudios. No es mi propósito pasar revista aquí a todos ellos, sino simplemente indicar que para Weiner la dimensión

de la estabilidad ha sido claramente vinculada con el cambio en las expectativas subsiguientes al éxito o fracaso: un éxito que se considera basado en causas estables aumenta las expectativas cara al futuro. El lugar de la causalidad (interno o externo) está en relación con la autoestima; mientras que el control se relaciona con la ayuda, la evaluación y el afecto.

Muy cercana a la teoría motivacional de Weiner, en cuanto a sus planteamientos básicos, está la reformulación de los estudios sobre la «impotencia aprendida» en términos de atribución. El foco de atención, en este caso, es la depresión, y los componentes cognitivos de este síndrome. Por impotencia aprendida se entiende aquella convicción, a la que se llega después de una serie de experiencias de que el esfuerzo realizado para conseguir algo no tiene relación con la recompensa. Esta creencia puede entenderse como el resultado de una atribución causal. Abramson, Seligman y Teasdale (1978) consideran que son tres las dimensiones de esta atribución: la localización interna o externa de la causa, la estabilidad de la causa, semejantes a las planteadas por Weiner, y una tercera, la globalidad, que hace referencia al rango de acontecimientos que engloba la atribución. Se supone, al igual que en la teoría de Weiner, que las atribuciones tienen efectos psicológicos: la localización tiene relación con la autoestima, la estabilidad afecta a la permanencia de la depresión y la globalidad, a su extensión. Una atribución interna, estable y global para explicar una situación de impotencia es, lógicamente, un precursor y un componente de la depresión.

Algunas consideraciones sobre la teoría de la atribución

El estudio de los procesos de atribución causal se plantea como un elemento, el más importante, del complejo procedimiento por el cual percibimos a las personas y su acción. La percepción de la acción culminaría con la atribución de causas o motivos para dicha acción. Sin embargo, cabe preguntarse si nuestro enfrentamiento cotidiano con la acción ajena o propia sigue siempre un proceso de este tipo. Parece, más bien, que la búsqueda de causas y motivos se da como respuesta a un cuestionamiento, a una pregunta que, aparte de que alguien nos la plantee, surge espontáneamente sólo ante ciertas acciones, aquéllas que por su carácter inusual o contrario a nuestros esquemas habituales, exigen una explicación.

La atribución causal no sería en este caso un elemento del proceso de percepción, que se pondría en marcha ante cada una de las acciones que percibimos, sino un intento de respuesta ante un cuestionamiento que, o bien alguien nos hace, o nos plantea la propia situación, por su carácter extraño, sospechoso o contradictorio. El método habitual de investigación en este campo, la experimentación, implica en este caso que sea el investigador el que siempre cuestiona, el que mide y pregunta, y por eso no es extraño que siempre se hagan atribuciones, pero sería interesante investigar, con métodos menos «agresivos», cuándo y por qué las personas hacen atribuciones causales. Una hipótesis previsible es que

la atribución se dará ante hechos inesperados e importantes para el sujeto, ante aquellos sucesos que, de alguna manera, cuestionan sus ideas y conceptos previos sobre cómo se comporta o debe comportar cada uno, y sobre las cosas que son esperables que ocurran. Quiere esto decir —como plantea M. Lalljee en el artículo traducido para este dossier— que los seres humanos nos enfrentamos a la acción con un conjunto de hipótesis y conocimientos previos, y no como una hoja en blanco que, a lo sumo, tiene ciertos intereses personales (hedónicos, personalistas, etc.) que sesgarían el flujo ordinario de la información.

Si la atribución se da como respuesta a una demanda de explicación, se hace particularmente importante saber en qué contexto se da, si esa demanda es pública o privada, etc. Cuando se nos piden explicaciones por nuestra acción —o nosotros las pedimos—, en realidad se está exigiendo que caractericemos la acción en relación con la definición colectiva de la situación, con la distribución de roles y expectativas, bien manteniendo el statu quo, por medio de excusas y justificaciones, bien definiendo la acción como conflictiva, como agresión o rebeldía. La atribución causal funciona de esta forma como elemento de la interacción social, como instrumento para el mantenimiento o transformación de las estructuras de roles y de poder.

Una segunda cuestión en torno a la teoría de la atribución es la significación de esas invariantes, generalmente disposiciones, a que se remite, según Heider o Jones y Davis, el proceso de inferencia causal. Si consideramos que la atribución es un proceso de dotación de sentido a las acciones que no lo tienen, tenemos que considerar a esas invariantes como signos, es decir, como elementos portadores de significación, reconocidos culturalmente y codificados sistemáticamente. Los signos no son «cogniciones», elementos puramente psicológicos, sino productos sociales, generados en una comunidad, modificados continuamente por su uso, y reflejo, por tanto, de las concordancias y conflictos de esa comunidad. Quiere esto decir que en la atribución no es sólo importante el proceso, sino también el contenido, el bagaje de disposiciones asequible a un sujeto y el sentido de éstas, que el espacio distal, donde según Heider, se sitúan las invariantes perceptivas es, en realidad, el espacio social, no siendo comprensible entonces la atribución como un proceso exclusivamente psicológico, sino psicosociológico, entendiéndolo con ello no sólo el ámbito de la interacción dual *perceptor-objeto*, como hace Heider, sino también el mundo de significados, ideas y creencias compartidas en que ambos están inmersos.

Finalmente, hay una tercera cuestión, planteada por A. Buss (1978-1979), y que hace referencia al tipo de atribución que se da ante la acción humana. Habitualmente, los teóricos de la atribución hablan de atribución *causal*, siguiendo en ello la expresión utilizada por Heider. Buss, sin embargo, considera que no toda explicación es causal. Según él, conviene distinguir entre *ocurrencia* y *acción*; la primera es aquel tipo de conducta en la que el sujeto permanece pasivo, la *padece*, es decir, «le ocurre algo», mientras que la segunda, que sería la más propiamente

humana, se caracteriza porque en ella el sujeto tiene un carácter agente y es propositiva, dirigida a un fin. Para Buss, el actor explicaría su acción en términos de razones y el observador por medio de causas y/o razones. Causa y razón son dos tipos de explicación completamente diferentes, siendo la segunda la más pertinente para la mayoría de las acciones humanas.

La crítica de Buss, citada con cierta frecuencia, creo que requiere algunas matizaciones. En primer lugar, una cosa son las distinciones que los eruditos hagan entre causa y razón, y otra muy diferente el uso y sentido de tales conceptos para la persona común, que es por donde Heider quiso empezar. Lo que nos interesa al estudiar las atribuciones de causa o razón es el recurso que a ellas hace el que atribuye. El referente no es la comunidad científica sino la comunidad lingüística. Heider, además, y con él otros teóricos como Jones y Davis, considera un elemento fundamental para que se dé una atribución causal personal la existencia previa de una atribución de intenciones. Si bien habla de causa, hay que entenderla en un sentido lato, como motivo, y no tanto como causa eficiente. Pero es que, además, dentro de la propia comunidad de filósofos no está muy clara la distinción entre causa y razón. Paul Ricoeur, por ejemplo, en una obra reciente (Ricoeur, 1981) considera que la distinción causa-razón debe considerarse como un continuum, en el que las pasiones, por ejemplo, se situarían en un lugar intermedio. El eje de la distinción parece estibar en una consideración de la responsabilidad del actor, y en este sentido creo que los estudios sobre atribución, y la obra del propio Heider, suponen una aportación valiosa y bien matizada.

La teoría de la atribución ha sido objeto también de críticas surgidas desde otros ámbitos o presupuestos teóricos de la psicología, y en ese sentido ha sido recogido para el presente dossier un artículo de Feather y Davenport, quienes defienden que el modelo de la expectativa-valencia explica mejor que el de atribución ciertos efectos de la situación de desempleo. El artículo de Totman, al igual que el de Lalljee, ha sido escogido en base a la creencia de que en la etapa actual de las investigaciones sobre los procesos de atribución, tal vez la tarea más importante consista en el trabajo teórico de crítica y aclaración sobre las implicaciones y la significación de los fenómenos objeto de estudio, lo cual inevitablemente nos lleva más allá de las teorías de la atribución.

Referencias

- ABRAMSON, L. Y., SELIGMAN, M. E. P., y TEASDALE, J. D. Learned helplessness in humans: Critique and reformulation, *J. Abnorm. Psychol.*, 1978, 87, 49-74.
- ANTAKI, C. A brief introduction to attribution and attributional theories. En C. Antaki y C. Brewin (eds.). *Attribution and Psychological Change*. Londres: Academic Press. 1982.
- BUSS, A. Causes and reasons in attribution theory: A conceptual critique. *J. Person. Soc. Psychol.* 1978, 36, 1311-1321.
- BUSS, A. A metascience critique of attribution theory. En A. Buss. *A dialectical psychology*. Nueva York: Irvington. 1979.
- HEIDER, F. Social perception and phenomenal causality. *Psychol. Rev.*, 1944, 51, 358-374.
- HEIDER, F. *The psychology of interpersonal relations*. Nueva York: Wiley. 1958.
- HEIDER, F. y SIMMEL, M. An experimental study of apparent behavior, *Am. J. Psychol.* 1944, 57, 243-259.
- JONES, E. E. y DAVIS, K. E. From acts to dispositions: the attribution process in person perception. En L. Berkowitz (ed.) *Advances in experimental social psychology* (vol. 2) Nueva York: Academic Press. 1965.
- KELLEY, H. H. Attribution theory in social psychology. En D. Levine (ed.) *Nebraska Symposium on Motivation*. University of Nebraska Press. 1967.
- KELLEY, H. H. Attribution in social interaction. En E. E. Jones y otros (eds.) *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, N. J.: General Learning Press. 1972a.
- KELLEY, H. H. Causal schemata and the attribution process. En E. E. Jones y otros (eds.) *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, N. J.: General Learning Press. 1972b.
- RICOEUR, P. *El discurso de la acción*. Madrid: Cátedra. 1981.
- TOTMAN, R. «Philosophical foundations of attribution therapies». En C. Antaki y C. Brewin (eds.) *Attributions and psychological change*. Londres: Academic Press. 1982.
- WEINER, B. An attributionally based theory of motivation and emotion: Focus, range and issues. En N. T. Feather (ed.) *Expectations and actions: Expectancy-value models in psychology*. Hillsdale, N. J.: Erlbaum. 1982.
- WEINER, B., FRIEZE, I., KUKLA, A., REED, L., REST, D. y ROSENBAUM, R. M.: «Perceiving the causes of success and failure». En E. E. Jones y otros (eds.) *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, N. J.: General Learning Press. 1972.