



# **I processi di attribuzione causale**



**Le attribuzioni causali** sono quei processi che le persone mettono in atto per cercare **spiegazioni per il loro e per l'altrui comportamento inferendo le cause** che stanno dietro specifiche azioni e sentimenti.

- 
- Molte delle situazioni sociali di cui siamo partecipi attivano **analisi causali di tipo implicito** e delle quali possiamo non essere consapevoli.
  - Ci sono situazioni in cui **le analisi diventano intenzionali** e questo soprattutto quando un **evento ci appare inaspettato e sorprendente.**

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- Con attribuzione causale si indica il processo attraverso il quale, nelle situazioni di ogni giorno, una persona giunge a ritenere una particolare azione, altrui o propria (etero o auto-attribuzione), più in generale un **particolare evento, conseguenza di particolari cause.**

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- Heider parla dei processi di attribuzione causale nella “**analisi ingenua dell'azione**”.
- La “psicologia ingenua” per Heider avrebbe la funzione di **scoprire e confermare le regolarità e le invarianti** che connettono i diversi aspetti del mondo al fine di giungere ad una **rappresentazione di esso strutturata e significativa** che consenta di **interpretare, prevedere e controllare al meglio gli eventi**.

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- All'interno di questa ottica l'attribuzione causale, in quanto processo di ricerca ed identificazione delle cause dell'azione umana, acquista un ruolo importante: **attraverso l'attribuzione stabiliamo le invarianti essenziali del nostro mondo, assegniamo agli oggetti, eventi e persone caratteristiche durevoli e qualità ritenute tipiche di essi, le cosiddette "caratteristiche disposizionali".**

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- **Ogni azione**, implicando una modificazione direttamente percepibile del rapporto tra soggetto-attore e ambiente che lo circonda, conduce ad un **effetto o risultato**.
- Questo può dipendere dall'operazione di due serie di forze:
- **forze ambientali (attribuzione esterna)**
- **forze personali (attribuzione interna)**

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- **La relazione tra le due "forze"** avrebbe per Heider **carattere additivo**, nel senso che l'effetto si può ottenere:
  - per le sole **forze ambientali**;
  - per le sole **forze personali**;
  - per **un'azione sinergica, facilitante o antagonista tra le forze e ambientali e quelle personali.**
- Es. barca.

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- Le **forze personali** possono venire ricondotte a due componenti fondamentali:
- il **potere** ed il **tentare**, legate da una **relazione moltiplicativa**, nel senso che quando una di esse è assente le forze personali risultano anch'esse pari a zero: *poter fare qualcosa ma non tentare di farla o tentare di fare una cosa senza avere il potere di farla, non portano evidentemente ad alcun effetto in termini di forze personali.*

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



Il **potere** è dato dalla presenza di:

- **abilità e competenze generali e specifiche;**
- **fiducia della persona in se stessa;**
- **gli strumenti di cui la persona può disporre** per agevolare e rendere possibile l'azione.

# **L'attribuzione causale secondo F. Heider**



Il **potere** si distingue dalla **capacità**, intesa come il potere diminuito dalle forze ambientali che lo contrastano:

se le forze ambientali superano il potere della persona questa risulta "incapace", se il potere supera le forze ambientali la persona risulta "capace".

**La capacità è dunque il risultato dell'interazione di fattori interni alla persona e di fattori ad essa esterni, ambientali.**

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



Le **forze ambientali contrarie** possono dipendere da:

- **fattori non sociali** (ostacoli e/o difficoltà logiche e/o materiali come la **difficoltà del compito**);
- **fattori sociali** (ostacoli simbolici come il **veto, l'obbligo o la proibizione, le norme, le convenzioni, le regole**);
- **pressioni sociali** (doveri - forze ambientali interiorizzate)

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- Il **tentare** rappresenta la **componente motivazionale** delle forze personali. In essa vanno distinti:
  - **l'intenzione** (aspetto direzionale);
  - **lo sforzo** (l'aspetto energetico);
- Insieme definiscono ciò che l'individuo intende fare e l'energia fisica e psicologica che impegna nel farlo.

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- Lo **sforzo** ha relazioni specifiche con altre componenti dell'azione:
- esso testimonia **l'intensità della motivazione all'azione;**
- esso risulta necessario in **relazione inversa rispetto al potere dell'attore e in relazione diretta rispetto alla difficoltà del compito:**
- **sforzo =  $f(\text{difficoltà}/\text{potere})$**

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- Heider prende anche in considerazione l'effetto di **componenti accidentali o temporanee:**
- **proprie della persona che agisce** (fatica, umore) che possono interferire con lo sforzo e con altre componenti stabili dell'azione come il potere;
- **proprie dell'ambiente** (le difficoltà dell'ambiente sono fluttuanti andando da un massimo "*occasione favorevole*" - ad un minimo "*occasione sfavorevole*", fortuna).

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- Heider distingue tra:
- **causazione non personale** e **causazione personale** (l'effetto è il risultato di un'azione intenzionalmente diretta ad ottenerlo);
- all'interno di ciascuna di esse, **influenze causali stabili** e **influenze causali accidentali o transitorie**.

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- **La causazione personale è caratterizzata dall'invarianza del fine e dalla variabilità dei mezzi che, con il variare delle circostanze, vengono impiegati per raggiungerlo.**
- **La causazione non personale porta, in circostanze diverse, ad effetti diversi.**

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- Heider sostiene che nel tentativo di spiegare gli antecedenti causali di eventi comportamentali, **l'osservatore "ingenuo" sembra privilegiare le spiegazioni in termini di caratteristiche proprie delle persone coinvolte negli eventi stessi** ("errore fondamentale di attribuzione")

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



Per Heider questa tendenza dipende da:

- le spiegazioni in termini di causazione personale autentica risultano **più economiche, semplici e dirette** (il riferimento è alla persona e alle sue intenzioni);
- la persona che agisce tende a "riempire" il campo fenomenico dell'osservatore (le persone ed il loro comportamento risultano **percettivamente più salienti**);
- la causazione personale autentica rende possibile percepire come **reversibili almeno simbolicamente**, eventi in effetti irreversibili.

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



Altri fattori presi in considerazione da Heider sono:

- **fattore similarità** (vengono privilegiate le cause che appaiono simili all'effetto che si suppone abbiano provocato);
- **fattore prossimità** (vengono privilegiate cause che abbiano qualche punto di contatto spaziale e/o temporale con l'effetto osservato);
- **fattore prima impressione** (le prime ipotesi di causazione che l'osservatore formula hanno sull'attribuzione finale più peso delle ipotesi successive

# L'attribuzione causale secondo F. Heider



- **Egocentrismo nell'attribuzione** (una attribuzione si mostra tanto più accettabile quanto più risulta omogenea rispetto al "campo psicologico" dell'osservatore, cioè appare a colui che la formula, coerente con i suoi desideri, con i suoi valori, con l'immagine che egli ha di sé).

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente



- La teoria e il modello del processo attributivo di Jones e Davis si fonda sull'assunzione che **le persone**, rispetto alle cose, **rappresentano oggetti privilegiati dei nostri interessi attributivi**.
- Le persone sono **capaci di intenzioni** e della capacità di **concretizzarle in comportamenti**.

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente



- Quando il **comportamento** esprime **intenzioni stabili**, segnala la presenza di **disposizioni personali altrettanto stabili**:
- solo i **comportamenti sottesi da intenzioni stabili** hanno valore informativo nei riguardi di una **spiegazione causale del comportamento** centrata sulle caratteristiche personali di colui che agisce.

# **Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente**



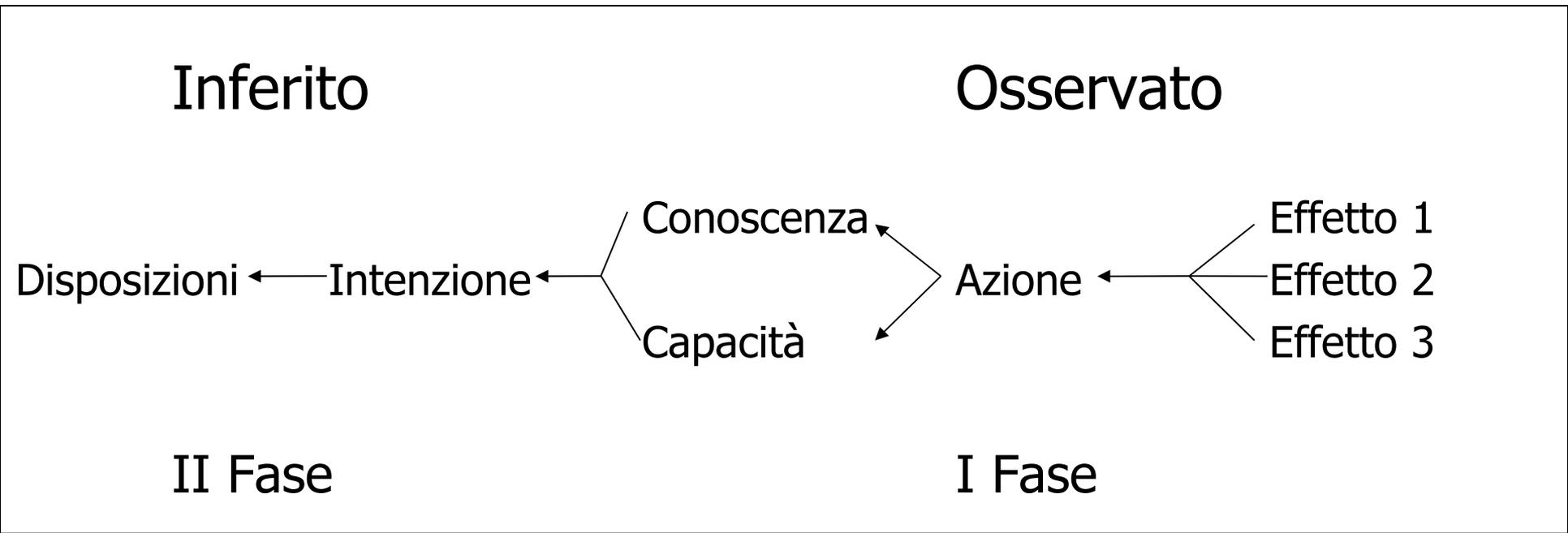
Jones e Davis vedono nelle **caratteristiche personali permanenti** gli elementi invarianti necessari per costruirsi una **rappresentazione stabile e significativa del mondo sociale.**

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente



Secondo Jones e Davis il processo attributivo consiste nel risalire dal **comportamento osservabile** e dai suoi effetti alle eventuali **intenzioni** dell'attore e da queste alle **disposizioni personali** non occasionali che le sottendono

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente



# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente

Il processo di attribuzione è dunque un processo sequenziale a più fasi:

- la prima fase è rappresentata **dall'attribuzione all'attore della causa dell'azione** (riconoscimento del carattere intenzionale dell'azione osservata);
- la seconda fase è costituita **dall'inferenza delle caratteristiche disposizionali dell'attore stesso.**

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente

Per stabilire se **un'azione è intenzionale** (I fase) bisogna essere certi che:

- la persona **conosca i possibili effetti** della sua azione;
- la persona possenga le **capacità, le competenze**, per compiere l'azione, produrre cioè gli effetti osservati;
- la persona, al momento dell'azione, si trovava in **condizioni di libera scelta**, o almeno riteneva di essere in tali condizioni (libera scelta percepita);
- la persona non ha messo in atto comportamenti che possono essere considerati come semplici **adeguamenti a prescrizioni di ruolo** o comunque a norme sociali.

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente



- La II fase del processo è finalizzata ad **inferire le disposizioni, i tratti, le caratteristiche dell'attore** (processo di inferenza corrispondente).
- **Il concetto di corrispondenza si riferisce alla misura in cui l'atto e la caratteristica sottostante o attributo sono descritti in modo simile dall'inferenza.**

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente

- Nel processo di inferenza corrispondente l'osservatore inizia con il confrontare gli effetti potenziali dell'azione scelta con quelli delle altre azioni possibili, allo scopo di **isolare gli "effetti non comuni"** cioè **quelli caratteristici solo dell'azione scelta.**
- **Es. casa con giardino**
- Gli effetti comuni, proprio perché aspecifici sono privi di significato ai fini dell'attribuzione di una caratteristica distintiva dell'attore

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente

- Alla ricerca degli **“effetti non comuni”** può essere assimilato il **“principio della desiderabilità sociale”** che implica due assunzioni:
  - un effetto che tutti, nelle specifiche circostanze, perseguirebbero, ha scarso peso ai fini dell'individuazione delle caratteristiche personali peculiari sottese all'azione;
  - fra gli effetti possibili, l'effetto **“socialmente più desiderabile”** ha maggiore probabilità di essere considerato quello realmente perseguito dall'attore.

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente

In sintesi, **l'azione intenzionale** della persona verrebbe percepita come **espressione osservabile di particolari disposizioni personali**:

- **quanto più gli effetti di essa sono specifici, "non comuni"** rispetto ad altre azioni possibili nella particolare situazione e **quanto più è basso il numero di tali effetti "non comuni", distintivi;**
- **quanto meno l'effetto stesso è socialmente desiderabile**, ovvero quanto maggiori sono le conseguenze negative per l'attore che si associano a tale effetto.

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente



Solo nel caso di un **basso numero di "effetti non comuni"** (cioè di motivi distintivi che sottendono l'azione) e di **bassa "desiderabilità" di tali effetti** (cioè di scarsa condivisione dei motivi stessi nella cultura di appartenenza) può aver luogo **un'inferenza dotata di "alta corrispondenza"**.

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente



- Gli autori, parlando degli effetti “socialmente desiderabili” fanno riferimento alle **aspettative normative derivanti dalle assunzioni culturali e gli stereotipi sociali**.
- Essi alludono ad un'influenza di **schemi culturali**, cioè di **aspettative tipicamente normative**, sui processi di attribuzione.

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente

- Nella formulazione degli autori troviamo anche il concetto di **"rilevanza edonica"**.
- La rilevanza edonica influenza il processo di inferenza tendendo a rendere **più netto il legame azione-disposizione e ad estremizzare in senso positivo o negativo**, a seconda della valenza, positiva o negativa, che l'azione ha per l'osservatore, **il giudizio sulle disposizioni personali dell'attore.**

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente

Alcuni limiti del modello:

- la **complessità di applicazione** in relazione ai possibili fattori di distorsione non agevolmente definibili in termini sistematici ed astratti;
- l'aver **condizionato l'avvio del processo attributivo alla predeterminazione di intenzionalità dell'azione** osservata (molti autori hanno rilevato che si può giungere ad attribuzioni causali partendo da comportamenti o da aspetti del comportamento chiaramente non intenzionali);

# Jones e Davis: la teoria dell'inferenza corrispondente



Alcuni limiti del modello:

- la concezione del modello appare improntata ad una **visione "per tratti" della personalità**, visione che molti autori considerano superata;
- la teoria ed il modello proposti da Jones e Davis **si riferiscono in modo ristretto ai casi di eteroattribuzione** nei quali, cioè, l'osservatore è distinto e diverso dall'attore.

# Kelly: il modello della covariazione

- Nel corso del suo lavoro, Kelly elabora due modelli del processo attributivo:
- a) quello in cui l'osservatore ha la possibilità di avere **informazioni esaurienti** sul comportamento dell'attore e quindi dei **fattori presenti** quando il comportamento si manifesta e **assenti** quando il comportamento non si manifesta, (**covariazione effetti-cause**) il modello ANOVA;
- b) quello in cui l'osservatore può disporre solo di informazioni che riguardano le **condizioni presenti** all'atto dell'osservazione (**configurazione dei fattori che sono cause plausibili dell'effetto osservato**).

# Kelly: il modello della covarianza



- L'assunzione più generale che sottende questo modello è quella dell'uomo che per conoscere il mondo procede induttivamente come uno scienziato ingenuo.
- Nelle condizioni ottimali il processo di attribuzione procederebbe come una specie di **analisi mentale ingenua della varianza**.

# Kelly: il modello della covariazione



- La teoria dell'attribuzione di Kelly si riferisce al processo di **inferenza o percezione** delle **proprietà disposizionali** **relativamente stabili dell'ambiente**.
- Più in generale riguarda i processi mediante i quali l'individuo cerca di ottenere una comprensione dell'ambiente che lo circonda in termini di **relazioni causali**.

# Kelly: il modello della covarianza



- Nel processo di attribuzione vanno considerate tre variabili:
- A) **le persone**, le cui azioni vengono osservate;
- B) **gli stimoli** che caratterizzano la situazione di osservazione;
- C) **i tempi e le modalità di interazione** delle persone con gli stimoli (circostanze).

# Kelly: il modello della covariazione



- Il modello esige la ripetizione delle osservazioni relative al comportamento della persona bersaglio di fronte allo stesso stimolo e a stimoli diversi, in tempi diversi e con modalità di interazione diverse, nonché la conoscenza del comportamento delle altre persone di fronte allo stesso stimolo:
- Ciò, al fine di stabilire **se, come e con quale regolarità, le informazioni raccolte covariano.**

# Kelly: il modello della covarianza



- Le informazioni raccolte vengono classificate secondo tre criteri:
- **A) specificità (distintività);** l'effetto si manifesta quando è presente lo stimolo ed è assente quando lo stimolo è assente.
- La specificità è bassa o nulla quando il comportamento osservato si verifica anche in presenza di fattori diversi dall'evento-stimolo, è alta o completa quando si verifica soltanto in presenza dell'evento-stimolo.

# Kelly: il modello della covarianza



- **B) coerenza (stabilità);** l'effetto si manifesta ogni volta che lo stimolo è presente indipendentemente dalle forme di interazione.
- La coerenza è alta quando la generalizzazione della risposta dell'attore nel tempo e nelle possibili modalità di rapporto con il particolare evento-stimolo risulta alta, è bassa in caso contrario.

# Kelly: il modello della covarianza



- **C) consenso;** le altre persone subiscono lo stesso effetto in riferimento allo stesso stimolo.
- Il consenso è alto quando la generalizzazione ad attori diversi della risposta dell'attore specifico nei confronti del particolare evento stimolo risulta alta, è basso in caso contrario.

# Kelly: il modello della covariazione



La configurazione alla quale questi tre criteri danno luogo con il loro grado di presenza determina quale **attribuzione di locus causale** risulta più probabile nel caso particolare:

2. **esterno** allo stimolo o alle circostanze,
3. **interno** alla persona,
4. **interattivo**,
5. Emerge inoltre il **grado di stabilità del locus** attribuito

# Kelly: il modello della covarianza



Le persone compiono con maggiore probabilità  
**un'attribuzione interna** in presenza di:  
*bassa specificità, alta coerenza, basso consenso.*

Le persone compiono con maggiore probabilità  
**un'attribuzione esterna** in presenza di:  
*alta specificità, alta coerenza, alto consenso.*

# Kelly: il modello della covarianza



Il modello di Kelly ha dato origine ad un ricco dibattito e a numerose ricerche che hanno evidenziato una sua soddisfacente predittività: le dimensioni della specificità della coerenza e del consenso risultano essere importanti nel produrre le attribuzioni causali.

Tuttavia appare che l'uso delle dimensioni è molto poco sistematico e non ugualmente distribuito: la dimensione della **coerenza** è preferita a quella specificità ed il consenso è la dimensione che viene meno impiegata nei giudizi di attribuzione.

# Kelly: il modello della covariazione



All'interno di tale dibattito si colloca **“l'euristica della causalità”**.

Vengono definite euristiche quelle **strategie cognitive concrete**, assai diverse dai ragionamenti formali di tipo statistico o logico, vere e proprie scorciatoie cognitive usate nei giudizi dati in situazioni di incertezza.

# Kelly: il modello della covarianza

Alcune delle strategie principali sono:

2. La strategia della **rappresentatività**, che consiste nel giudicare l'appartenenza di un elemento singolo ad una data categoria sulla base della sua tipicità apparente rispetto alla categoria stessa, o meglio allo stereotipo di tale categoria, senza considerare le informazioni relative alla reale probabilità dell'appartenenza stessa.

# Kelly: il modello della covarianza



1. La strategia della **disponibilità**, che porta a giudicare la probabilità di un evento sulla base della più o meno facile disponibilità di esempi e scenari che lo riguardano nonché della sua salienza e dell'interesse sociale che esso suscita (incidenti aerei).

# Kelly: il modello della covariazione



1. La strategia di **aggiustamento su un punto di ancoraggio** che consiste nella tendenza ad appoggiarsi su giudizi precedentemente espressi anche di fronte a nuove informazioni che li contraddicano o invalidino.

“**L’effetto prima impressione**” nella percezione interpersonale rappresenta un buon esempio di una strategia del genere.

# Kelly: il modello della covariazione



Un modello alternativo e' **il modello del focus sulle condizioni anormali**: *si sceglie come causa la condizione necessaria che e' anormale rispetto allo sfondo* (Hilton e Slugoski).

Informazioni di **Basso Consenso** – **persona** bersaglio come anormale.

Informazioni di **Alta Specificita'** - **stimolo** come anormale.

Informazioni di **Bassa Coerenza** – **circostanze** come anormali.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



Weiner ha elaborato un modello tridimensionale per spiegare le attribuzioni messe in atto per determinare le cause che hanno portato al successo o al fallimento.

Il modello considera tre possibili dimensioni causali secondo le quali possono venire classificate tali cause.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



La prima dimensione è quella del **locus della causa percepita** distinto in *interno* (relativo alla persona) o *esterno* (relativo alla situazione).

La seconda dimensione riguarda la **stabilità** che si riferisce al grado con cui la causa del comportamento appare *stabile* (una caratteristica permanente che si ripresenterà in futuro) o *instabile* (una caratteristica che si modifica o scompare con il tempo).

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



La terza dimensione riguarda la **controllabilità** che esprime la percezione dell'osservatore di *presenza-assenza di controllo volontario* della causa attribuita.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



In riferimento alle esperienze di successo e fallimento **l'attribuzione più vantaggiosa sul successo di una persona** individua la *causa internamente e vi assegna proprietà di stabilità e di controllo* implicando che quell'individuo si è meritato tale successo e può ripeterlo nel futuro.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



Analogamente **l'attribuzione più lusinghiera sul fallimento di una persona** situa la *causa esternamente e la descrive come instabile e incontrollabile*, qualcosa di cui la persona non ha colpa e che probabilmente non si ripeterà più.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



Il contributo più interessante ed originale di tale modello riguarda non tanto lo studio e la sistematizzazione delle cause attribuite al successo/insuccesso e delle dimensioni secondo le quali esse sono classificabili quanto **l'analisi delle conseguenze psicologiche di essi in termini di aspettative, motivazioni, emozioni, prestazioni successive.**

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



Secondo Weiner e colleghi **la variabile del locus influenza l'autostima** dei soggetti riguardo la loro performance: un locus interno spinge l'individuo o l'osservatore ad attribuire sentimenti di orgoglio in seguito al successo e di vergogna in seguito al fallimento.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



**Un'attribuzione interna e stabile per l'insuccesso** (mancanza di abilità, di capacità di sforzo) può implicare che le cose non cambieranno nel futuro e quindi può indurre sentimenti sperimentati o inferiti di impotenza e depressione i quali a loro volta possono condizionare la tendenza sperimentata o inferita a rinunciare, a non impegnarsi.

# **Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento**



**La stabilità condiziona la percezione delle prestazioni future:** le attribuzioni di cause stabili, come l'intelligenza, ci portano ad aspettarci un risultato analogo nel futuro, mentre le attribuzioni di cause instabili, come la fortuna o una prova facile, ci lasciano nell'insicurezza sui prossimi risultati nel futuro.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



**Le percezioni di controllabilità suscitano le cosiddette emozioni sociali:** proviamo irritazione o rabbia verso la persona che continua a fallire anche quando la causa è controllabile; se la causa è incontrollabile avvertiamo al contrario, dispiacere.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



Il modello di Weiner è stato anche applicato per la comprensione del **comportamento prosociale**.

Da diverse ricerche emerge che la **controllabilità delle cause** delle proprie difficoltà, da parte di colui che ha bisogno di aiuto, **rappresenta il fattore principale che sottende la concessione dell'aiuto stesso**.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



La **dimensione della controllabilità** non solo media la propensione a concedere aiuto ma anche **produce specifiche reazioni affettivo-emotive**: simpatia pietà e commozione quando le cause del bisogno sono incontrollabili; ira, irritazione, impazienza, disinteresse quando esse sono controllabili.

# Weiner: la tassonomia delle attribuzioni sul successo e sul fallimento



Il modello di Weiner è stato fruttuosamente utilizzato anche in studi sulla **valutazione interpersonale**: varie ricerche dimostrano che in situazioni simil-scolastiche la valutazione degli allievi è mediata dall'attribuzione delle cause del risultato che essi ottengono, nel senso che, ai fini del giudizio, lo sforzo ha più peso dell'abilità. **Anche in questo caso la dimensione causale più rilevante appare essere la controllabilità.**

# Distorsioni sistematiche



Le prime osservazioni in proposito si trovano negli autori classici:

Heider rileva la tendenza a **sopravvalutare nell'eteroattribuzione le cause personali rispetto a quelle ambientali**; considera inoltre l'eventualità dell'intervento nel processo di **assunzioni egocentriche proprie dell'osservatore.**

# Distorsioni sistematiche



Jones e Davis esplicitamente riconoscono il ruolo di fattori affettivi sostenendo che quanto più il comportamento di un attore assume **“rilevanza edonica”** tanto più è probabile che, a parità di altre condizioni, l’osservatore giunga ad inferenze corrispondenti di tipo estremo.

Kelly parla di **“distorsioni, errori ed illusioni nei processi di attribuzione”**.

# Distorsioni sistematiche



Nella letteratura su distorsioni ed errori nei processi attributivi possono essere individuate tre ottiche:

1. Quella che propone una **spiegazione percettivo-cognitiva;**
2. Quella che propone una **spiegazione affettivo-motivazionale;**
3. Quella che chiama in causa l'intervento di **modelli culturali e normativi.**

## **L'interpretazione in termini cognitivi: “divergenza attore-osservatore” ed “errore fondamentale”**

Per **errore fondamentale di attribuzione** si intende la tendenza da parte dei soggetti percipienti a *sottovalutare l'importanza della situazione e a sopravvalutare il ruolo della persona.*

Circostanze in cui invece viene sopravvalutato il peso dei **fattori situazionali**:

- Il comportamento altrui non corrisponde alle aspettative precedenti,
- L'attenzione del soggetto e' rivolta ai fattori situazionali che potrebbero aver causato le azioni di una persona.

*(aspettativa di un'interazione, natura della relazione, emozione provata)*

## **L'interpretazione in termini cognitivi: “divergenza attore-osservatore” ed “errore fondamentale”**

Per **divergenza attore-osservatore** si intende la *tendenza da parte degli attori ad attribuire il proprio comportamento all'ambiente e la tendenza da parte degli osservatori ad attribuire il medesimo comportamento a caratteristiche dell'attore* (es. scelta del corso di laurea e della ragazza).

Tale divergenza viene spiegata sulla base della **dissimilarità nell'informazione** disponibile ad attore ed osservatore nonché su possibili **differenze nei modi di elaborare tale informazione.**

# L'interpretazione in termini cognitivi: “divergenza attore-osservatore” ed “errore fondamentale”



Per quanto riguarda la **dissimilarità nell'informazione** l'osservatore ha un'informazione indiretta e incompleta circa i **correlati esperienziali** che l'azione ha per l'attore e circa le **intenzioni** che hanno preceduto l'azione stessa; inoltre l'osservatore può non conoscere la **storia passata** dell'attore.

## **L'interpretazione in termini cognitivi: “divergenza attore-osservatore” ed “errore fondamentale”**



Per quanto riguarda le differenze nell'elaborazione dell'informazione, viene sottolineato il ruolo della **diversa salienza che i diversi elementi di essa assumono nelle due prospettive.**

L'ipotesi di fondo di tale teoria sostiene che “il punto di vista, o **focus di attenzione, determina quale informazione è saliente; l'informazione percettivamente saliente è quindi sovrarappresentata nelle successive spiegazioni causali**”.

# **L'interpretazione in termini cognitivi: “divergenza attore-osservatore” ed “errore fondamentale”**



**L'attenzione dell'attore è rivolta  
prevalentemente verso l'esterno, verso  
l'ambiente con le sue richieste;  
per l'osservatore, al contrario, l'attore tende  
ad essere l'elemento più saliente della  
situazione.**

Tali differenze possono essere suscettibili di un'ulteriore accentuazione legata all'atteggiamento di fiducia che ciascuno ha circa la “realtà-validità” dei dati della propria percezione.

# L'interpretazione in termini cognitivi: “divergenza attore-osservatore” ed “errore fondamentale”



Le diverse ricerche a conferma di questa teoria si basano tutte su una **manipolazione sperimentale della salienza** (ad es. mediante variazione della posizione dell'osservatore nello spazio).

Nei casi in cui la focalizzazione viene sperimentalmente modificata, la divergenza attore-osservatore scompare o addirittura tende ad invertirsi.

# **L'interpretazione in termini cognitivi: “divergenza attore-osservatore” ed “errore fondamentale”**



In un'altra ricerca è stato dimostrato che la tendenza dell'osservatore ad attribuire il comportamento dell'attore a caratteristiche interne, può essere ridotta e/o annullata dall'intenzione dell'osservatore di assumere la prospettiva dell'altro, cioè **dall'atteggiamento di empatia dell'osservatore** stesso.

L'empatia modifica il modo in cui l'informazione viene elaborata perché implica l'intenzione di vedere l'ambiente nel modo in cui esso è sperimentato dall'altro.

# L'interpretazione affettivo-motivazionale delle distorsioni attributive



- L'interpretazione affettivo-motivazionale ha dato luogo al filone di ricerca che si occupa delle cosiddette "**attribuzioni autoprotettive**" o al "**servizio del Sé**".

I tre settori di ricerca principali riguardano:

- a) le ricerche **sull'influenza interpersonale**;
- b) le ricerche sui compiti valutati in termini di **successo**;
- c) le ricerche relative al **confronto attore-osservatore**

# L'interpretazione affettivo-motivazionale delle distorsioni attributive



- Per quanto riguarda il primo ambito di ricerca (es. situazioni di addestramento di un'altra persona) è emerso che l'autoprotezione consiste **nell'attribuire a sé il merito del successo dell'altro, all'allievo il fallimento.**
- Tale tendenza risulterebbe ostacolata in situazioni nelle quali è presente la possibilità che essa venga invalidata da osservatori esterni.

# L'interpretazione affettivo-motivazionale delle distorsioni attributive



- Il secondo ambito riguarda le spiegazioni date dagli attori stessi del loro successo/insuccesso.
- Da questo filone di ricerca emerge la **tendenza dei soggetti a vedersi più facilmente come causa del loro successo che dell'insuccesso.**

# **L'interpretazione affettivo-motivazionale delle distorsioni attributive**



Il terzo ambito di ricerca riguarda il confronto tra attribuzioni fatte da attori ed osservatori.

In generale le ricerche forniscono la prova di **distorsioni sia tendenti a migliorare la propria autostima, "autoinnalzamento" che a proteggerla da possibili svalutazioni, "autoprotezione"**.

Tali tendenze sono tanto più accentuate quanto più è alta la competitività nella valutazione del comportamento proprio e di quello dell'altro, "paradigma Sé/Altro".

# L'interpretazione affettivo-motivazionale delle distorsioni attributive



- Partendo da una posizione analoga è stato affrontato il problema delle distorsioni al servizio del Sé in chiave di “**egotismo attributivo**” (tendenza ad attribuirsi i meriti per i risultati positivi e rifiutare la responsabilità per quelli negativi).

# **L'interpretazione affettivo-motivazionale delle distorsioni attributive**



**L'egotismo verrebbe attivato se e quando l'evento-risultato è percepito come potenziale minaccia all'autostima.**

Tale percezione a sua volta dipende da:

- 1. l'evento è attribuito alla persona-attore;**
- 2. l'attribuzione dell'evento-risultato è sentita come rilevante per l'autostima del soggetto stesso.**

# L'interpretazione affettivo-motivazionale delle distorsioni attributive



- L'esplicarsi dell'egotismo attributivo dipende anche da come il soggetto percepisce la **possibilità di riuscire efficacemente a "negare" la propria responsabilità** (mancanza di plausibilità delle alternative, presenza di altri che possano smentire) **e dalla presenza di eventuali altre motivazioni contrastanti** (bisogno di essere modesto, accurato nel giudizio).

# L'interpretazione affettivo-motivazionale delle distorsioni attributive

- In relazione alle distorsioni attributive al servizio del Sé, sono state individuate diverse variabili differenziali di popolazione che sembrano in grado di influenzare in modo positivo o negativo "l'egotismo attributivo" (variabili interattive).
- Alcune di esse si riferiscono a **caratteristiche di personalità** (controllo Interno-Esterno, autostima, motivazione al successo), **differenze di sesso**, una condizione situazionale chiamata "**anticipazione della valutazione**".

## Il ruolo della cultura



- Recenti studi hanno messo l'accento sul ruolo della cultura nei processi attributivi.
- Un aspetto che viene sottolineato riguarda la tendenza della cultura occidentale a preferire le attribuzioni relative alla persona piuttosto che alla situazione a differenza delle culture di tipo collettivista, come sono spesso quelle orientali, che invece pongono in risalto l'appartenenza di gruppo, l'interdipendenza e la conformità alle norme del gruppo.

## Gli stili attributivi



- Con il discorso degli stili attributivi si tiene conto delle **differenze individuali nel processo attributivo**.
- Già Heider sottolineava l'intervento di disposizioni stabili e abbastanza generalizzate, proprie degli osservatori come persone, atte ad orientare il processo attributivo verso un **locus causale interno o esterno** (schemi di riferimento personali, settoriali e non necessariamente collegati o relativamente generalizzati che operano preferibilmente in condizioni di informazione insufficiente o ambigua).

## Gli stili attributivi



- Tali schemi di riferimento soggettivi risultano spesso ampiamente condivisi nell'ambito dei **gruppi naturali come aspetti di specifici modelli culturali** (es. gruppi giovanili).

## Gli stili attributivi



- Tra gli stili attributivi si colloca la teoria del **locus di controllo di Rotter.**
- L'approccio di Rotter è centrato sulle **differenze individuali stabili** che influenzano il processo di attribuzione anziché sulle condizioni di avvio e sulle modalità di svolgimento del processo stesso.

## Gli stili attributivi



- Secondo Rotter le persone si differenziano nelle **aspettative**, relativamente stabili e generalizzate, **concernenti l'origine dei "rinforzi"**, positivi e negativi, **del comportamento proprio e altrui**, cioè il luogo in cui si colloca il controllo del comportamento.

## Gli stili attributivi



- Le persone con **locus di controllo prevalentemente interno** ritengono che gli eventi con carattere di “rinforzo” siano interni all’individuo che pertanto ha la capacità di controllare il proprio comportamento.
- Le persone con **locus di controllo prevalentemente esterno** ritengono che gli eventi rinforzanti dipendano in prevalenza da fattori esterni all’individuo (caso, fortuna, fattori legati alla società).

## Gli stili attributivi



- La percezione del locus di controllo come prevalentemente interno o esterno sembra operare come uno **schema di riferimento causale**: esso rende un **certo tipo di cause (interne o esterne) soggettivamente più probabili** di quelle opposte, portando così l'osservatore a preferirle in quanto "psicologicamente" più accessibili.
- Ciò non esclude che ci siano **situazioni sociali che tendono a condizionare l'aspettativa di esternalità o internalità del locus di controllo.**

## Gli stili attributivi

- **La stima di Sé** rappresenta un'importante **fonte di differenze individuali** atte ad influenzare il comportamento e il processo di attribuzione soprattutto sul versante **dell'autoattribuzione.**
- In linea generale le persone con **grado elevato di stima di Sé tendono ad attribuire i propri successi a cause interne, i propri insuccessi a cause esterne** manifestando una netta propensione "**autoindulgenza**".

## Gli stili attributivi



- Al contrario le persone con **basso grado di stima di Sé tendono a vedere i propri successi come causati da fattori esterni e ad accollarsi la responsabilità dei propri insuccessi**, manifestando cioè una netta propensione alla “**autoseverità**”, fino alla “**autodenigrazione**”.

## Gli stili attributivi



- Tale processo attributivo legato alla stima di sé ha senso per chi lo formula solo se, oltre a stabilire un nesso causa effetto atto a dare una spiegazione causale “plausibile” e “accettabile” dell’evento osservato, risulta **congruente con la concezione che la persona ha di Sé** (ruolo dei fattori motivazionali nel processo attributivo).

## Gli stili attributivi

- Ciò appare particolarmente evidente per i soggetti con **autostima elevata**, nei quali **“l’internalizzazione” del successo e “l’esternalizzazione” dell’insuccesso**, operano come **protezione e base per l’incremento dell’autostima stessa**.
- Anche se in modo meno evidente lo stesso vale per i soggetti con **autostima bassa**: in questi casi, tuttavia la **“internalizzazione dell’insuccesso e la “esternalizzazione” del successo ”** può essere vista come funzionale al mantenimento di una certa **concezione di Sé (impotente e inadeguato, incapace di agire attivamente sull’ambiente)**.

## Gli stili attributivi



- Su questo concetto si basa la teoria **dell'impotenza appresa** che consiste in un'aspettativa di **incapacità di controllare personalmente gli eventi**, appresa sulla base di precedenti esperienze di simile tipo: la persona è convinta che **non vi sia relazione tra quello che fa e quello che ottiene e che ciò derivi da cause interne a sé.**

## Gli stili attributivi



- L'impotenza appresa porterebbe tipicamente ad uno "stile attributivo" caratterizzato dalla tendenza a giungere ad **attribuzioni interne-stabili e/o interne-globali dell'insuccesso**, e, in misura meno netta, ad **attribuzioni esterne-instabili e/o esterne -specifiche del successo**.

## Gli stili attributivi



Tra gli effetti di questo processo attributivo vi possono essere:

deficit **motivazionali** in quanto l'aspettativa di insuccesso può **ritardare l'iniziativa delle risposte volontarie adatte alla situazione;**

deficit **affettivi** in quanto tale tipo di aspettativa può **abbassare il tono dell'umore;**

deficit **cognitivi** in quanto essa può **interferire sull'apprendimento di risposte potenzialmente atte a procurare l'effetto desiderato.**

# Critiche ai modelli classici



1. I modelli classici vengono proposti come modelli di processo ma si limitano a stabilire quale **corrispondenza** intercorra, sul piano **logico induttivo**, tra specifici **input di informazione** e specifici **output di attribuzione**, lasciando in ombra il processo cognitivo che connette entrata e uscita.

# Critiche ai modelli classici

2. Le teorie classiche assegnano al processo attributivo una **funzione primariamente conoscitiva** finalizzata a consentire alla persona di spiegare in termini causali il comportamento, proprio o altrui, allo scopo di giungere ad una visione organizzata e significativa del mondo nel quale vive.

Tra le funzioni oggi riconosciute vi sono:

- **mantenimento, protezione e incremento del senso del valore personale;**
- **apertura e consolidamento di relazioni soddisfacenti con gli altri;**
- **ottenere l'approvazione altrui e presentarsi nella luce ritenuta più opportuna.**

# Critiche ai modelli classici



3. Le teorie classiche analizzano il processo in termini astratti e generali secondo una prospettiva prevalentemente cognitiva e **centrata sull'individuo** trascurando un livello di analisi interindividuale e intergruppo.
  - È ormai ampiamente accettato che il discorso sull'attribuzione e più in generale sulla spiegazione del comportamento non può non tener conto del **contesto socio-normativo** nell'ambito del quale essa è data.

# Critiche ai modelli classici



4. I modelli classici presentano un **carattere prevalentemente induttivo** adottando la **dimensione causale** come dimensione principale.
  - Con i modelli più recenti c'è stato uno spostamento del centro di interesse, **dal tipo e dalle caratteristiche dell'informazione "in ingresso" alle ipotesi causali** presenti in colui che formula l'attribuzione e parallelamente **dalla spiegazione in chiave di cause ad altri tipi possibili di spiegazione.**
  - **Da una prospettiva induttivo-inferenziale si è passati ad una prospettiva ipotetico-deduttiva.**

# I nuovi modelli



- Tra le concettualizzazioni che contestano la descrizione del processo attributivo in termini di locus di causazione vi sono il modello di **Kruglanski** e quello di **Buss**.
- Malgrado le posizioni dei due autori siano in contrasto su vari punti, le due proposte sono assimilabili per quanto riguarda il **rifiuto di una prospettiva che si fondi su una ascrizione causale deterministicamente intesa**. Entrambi gli autori considerano **le spiegazioni in termini finalistici** oltrechè in quelli deterministici.

# I nuovi modelli



Secondo Kruglanski nella spiegazione di un comportamento le persone distinguono tra:

1. Comportamenti intenzionali che trovano uno scopo in sé, sono cioè intrinsecamente motivati (**causazione endogena**);

*Es. corro perché mi piace correre.*

2. Comportamenti intrapresi allo scopo di raggiungere fini esterni ai comportamenti stessi (**causazione esogena**)

*Es. corro per prendere il treno.*

# I nuovi modelli



- Sempre secondo l'autore è necessario distinguere tra:
- 1. **Azioni** (espressione della volontà dell'attore - intenzionali) spiegabili sia in termini delle *cause* (sempre interne) che le hanno prodotte, sia in termini di *fini* verso i quali tendono e di *motivi e ragioni* per i quali sono stati intrapresi;
- 2. **Accadimenti** (non dipendenti dalla volontà dell'attore) spiegabili solo in termini di *cause* (sia interne che esterne).

# I nuovi modelli



Nel suo modello Buss distingue tra due tipi di spiegazioni relative ad eventi altrettanto diversi: le azioni e gli accadimenti nell'accezione di Kruglanski.

Mentre gli **accadimenti** sono spiegabili solo in termini di **cause**, le **azioni** possono essere spiegate in termini di **cause e ragioni**.

I due tipi di spiegazioni corrisponderebbero a due diversi punti di vista, a due ruoli nel contesto dell'interazione sociale: **l'attore fornirebbe spiegazioni in termini di ragioni, l'osservatore in termini di cause.**

# I nuovi modelli



- La distinzione tra cause e ragioni corrisponde alla distinzione tra due diverse prospettive nella spiegazione della condotta umana:
- la spiegazione in termini di **cause**, ha infatti caratterizzato le **teorie classiche dell'attribuzione**, mentre la spiegazione in termini di **ragioni** è tipica della tradizione di ricerca sui "rendiconti" della condotta di **matrice interazionista simbolica**.

# I nuovi modelli



Successivamente al modello ANOVA Kelly espone una serie di riflessioni e ipotesi relative ai **meccanismi di attribuzione che intervengono nell'interazione sociale** in cui frequentemente colui che formula l'attribuzione **non ha accesso a informazioni maggiori di quelle che può raccogliere nella specifica e particolare occasione di osservazione.**

L'assunzione di questa ottica comporta anche il riconoscimento del ruolo svolto **dall'esperienza precedente** del soggetto.

# I nuovi modelli



Per fornire una spiegazione in proposito, Kelly introduce il concetto di **"schema causale"**.

*Lo schema causale è una concezione generale che la persona ha circa il modo in cui certi tipi di cause interagiscono per produrre uno specifico effetto.*

Gli schemi causali verrebbero utilizzati principalmente nei casi in cui l'inferenza si basa su **un'informazione carente**, sia perché il problema non è tanto importante da richiedere una ricerca di informazioni ulteriori, sia perché il soggetto non ha il tempo di attuarla.

# I nuovi modelli



- Tali concezioni fornirebbero al soggetto uno **schema di riferimento** in cui inserire gli elementi di informazione disponibili allo scopo di trarre inferenze causali.
- Uno schema causale deriva, secondo Kelly da **esperienze precedenti di osservazione e di azione e da insegnamenti impliciti ed espliciti circa la struttura causale del mondo.**

# I fattori sociali alla base del processo attributivo

- In molti dei contributi più recenti il processo di attribuzione non è più riferito ad operazioni prevalentemente induttive, innescate dagli elementi informativi disponibili, quanto all'influenza esercitata da **fattori preesistenti nel soggetto conoscente come aspettative, ipotesi, teorie intuitive, ecc.**
- Tuttavia in tali modelli, come già nei modelli classici l'analisi del processo di attribuzione viene affrontata ad un **livello intra-individuale**, senza tener conto del contesto sociale.

# I fattori sociali alla base del processo attributivo

- A partire dagli anni ottanta sono state proposte diverse "estensioni" in senso "sociale" della teoria dell'attribuzione.
- Il termine sociale da un lato viene inteso in termini prevalenti di **relazioni intergruppi**, dall'altro viene inteso in termini **di schemi culturali di riferimento, norme, convenzioni storicamente determinate.**

# Stereotipi sociali e processo di attribuzione

*In che modo gli stereotipi dell'osservatore influenzano i suoi giudizi attributivi?*

Partendo dal presupposto che lo **stereotipo** rappresenti un **insieme di aspettative che il percepiente ha circa i membri di un gruppo sociale** ne deriva la tendenza ad attribuire:

1. **i comportamenti concordanti con lo stereotipo** (prevedibili in base ad esso) **a caratteristiche proprie del soggetto-bersaglio** (caratteristiche interne);
2. **i comportamenti che contraddicono lo stereotipo** (non prevedibili in base ad esso) **a fattori situazionali, esterni al soggetto-bersaglio.**

# Stereotipi sociali e processo di attribuzione



- I risultati delle varie ricerche compiute in questo ambito evidenziano chiaramente come **le attribuzioni possano essere funzionali al mantenimento da parte dell'osservatore di uno stereotipo negativo** circa un gruppo esterno e dimostrano che **lo stereotipo agisce come schema che organizza le cognizioni successive.**

# Categorizzazione sociale e processo di attribuzione



- Le ricerche effettuate in questo settore sono focalizzate sulle relazioni intergruppi e sulle attribuzioni reciproche formulate da soggetti appartenenti a gruppi diversi.
- Da tali ricerche emerge come la **competenza attribuita ad un altro è maggiore quando questa persona appartiene alle stesse categorie del soggetto.**

# Categorizzazione sociali e processo di attribuzione



A livello di attribuzione emerge che, a parità di **maggiore competenza attribuita ai membri del proprio gruppo**:

1. nelle condizioni di **successo** viene espressa **un'attribuzione interna di esso per i membri del proprio gruppo ed una attribuzione esterna per i membri di altri gruppi**;
2. nelle condizioni di **insuccesso** viene espressa **un'attribuzione esterna per le persone appartenenti al proprio gruppo ed una interna per quelle appartenenti ad altri gruppi**.

Tali effetti di "favoritismo" appaiono particolarmente evidenti nel gruppo dominante.

# Categorizzazione sociali e processo di attribuzione

- I risultati citati suggeriscono comunque un'interpretazione che va al di là della relazione intergruppo e dei processi di favoritismo del proprio gruppo.
- In altre parole appare difficile sostenere che il sociale influenza i giudizi espressi dagli individui prevalentemente attraverso le appartenenze categoriali degli stessi.

# Categorizzazione sociali e processo di attribuzione

- Intesa in senso più ampio la stessa **categorizzazione sociale non è una semplice ripartizione classificatoria di persone, gruppi, situazioni ma rispecchia la concezione-rappresentazione della realtà sociale propria della persona che la attua.**
- Ne consegue che **persone** diverse, in quanto **appartenenti a gruppi e/o ambiti culturali diversi** possono dar luogo a **categorizzazioni diverse**, basate su salienze e significati categoriali diversi.

# I fattori sociali alla base del processo attributivo

- Le rappresentazioni sociali possono essere importanti per l'attribuzione sociale nella misura in cui **il contenuto delle rappresentazioni serve come fonte di schemi causali socialmente determinati.**
- Questo apre la strada ad una concreta considerazione delle **determinanti storico-sociali dei giudizi di tipo attributivo** in cui si tenga conto delle **regole, delle norme e delle rappresentazioni condivise** che determinano il corso e il significato della vita quotidiana e **che variano da contesto a contesto e da situazione a situazione.**