Università degli Studi di Torino

Dipartimento di Culture, Politica e Società

Corso di laurea triennale in Servizio Sociale
Classe L-39

Attribuzione causale

Prof.ssa Cristina O. Mosso

La percezione di incongruenze innesca i processi d’attribuzione ovvero

quando accade qualcosa di inatteso si cercano spiegazioni per ciò che è successo

Le attribuzioni disposizionali

Il **processo di attribuzione di qualità disposizionali è** molto **rapido** e spesso si basa su informazioni vaghe: i giudizi possono essere formulati già in seguito a un’esposizione di ca. 100 msec. Tali giudizi correlano con quelli formulati senza limiti di tempo.

Teorie e ricerche sull'attribuzione causale

Teorie classiche: come le persone attribuiscono il comportamento a singole cause?

- Qual è la natura delle attribuzioni causali? Le persone mostrano giudizi tendenziosi ogni volta che fanno attribuzioni?

- Quando facciamo attribuzioni? E come le facciamo?
- Le applicazioni della teoria delle attribuzioni

A) ANALISI INGENUA DELL'AZIONE E ATTRIBUZIONE CAUSALE SECONDO FRITZ HEIDER (*PSICOLOGIA DELLE RELAZIONI INTERPERSONALI*, 1958)

HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=VTNMLT7QX8E

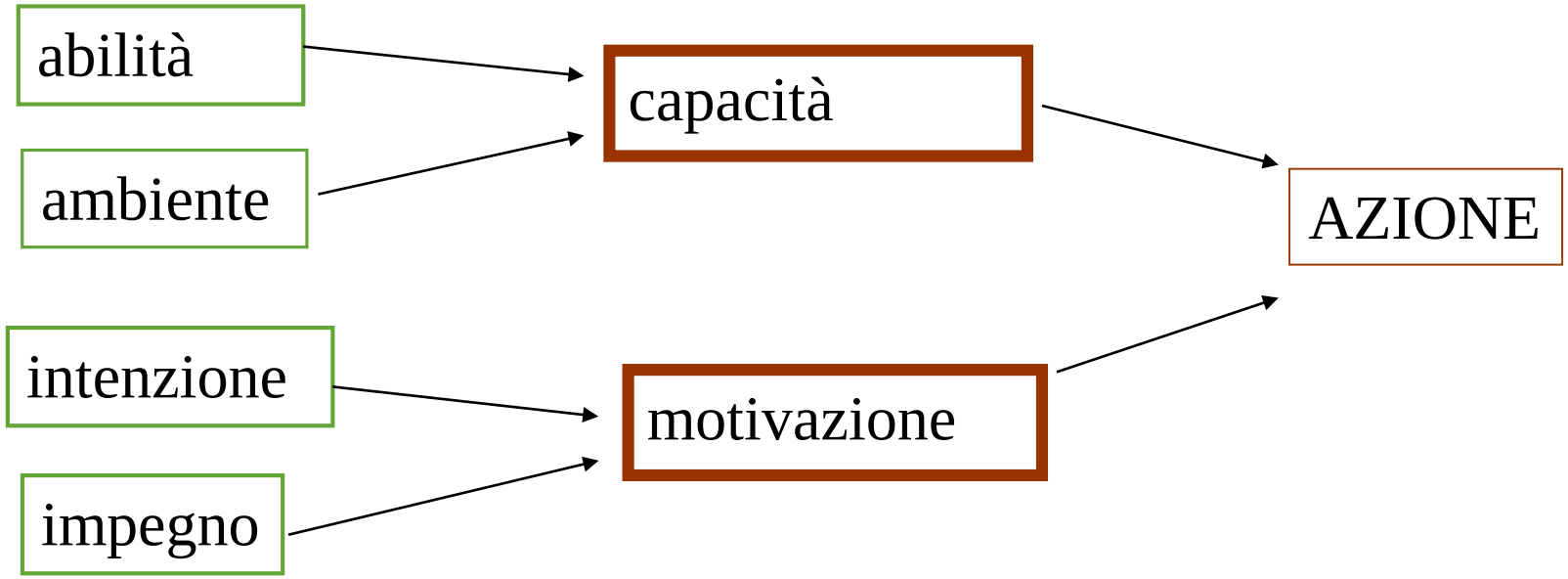
Quadro di approfondimento

La psicologia ingenua

La psicologia ingenua consiste nei principi inespressi che utilizziamo per rappresentarci l'ambiente sociale intorno a noi e che guidano le sue reazioni nei suoi confronti (p.12)

In sintesi: Gli individui – considerati al contempo ricercatori di coerenza e scienziati ingenui -hanno consapevolezza del loro ambiente circostante e degli eventi che accadono in esso; questa consapevolezza la raggiungono attraverso la percezione e altri processi; tentano e sono in grado di produrre tali mutamenti; hanno bisogni e sentimenti, hanno rapporti d'unione con le altre entità e sono responsabili verso se stessi e verso gli altri in conformità a certe norme (p.29).

La teoria dell’attribuzione



L’osservatore ingenuo si pone **tre** domande

Qual è l’origine dell’evento?

Se la fonte causale è la persona, essa ha agito intenzionalmente?

Se la persona ha agito intenzionalmente, per quale motivo l’ha fatto?

Il primo problema da risolvere per comprendere le ragioni di un evento riguarda il *locus* della causalità ovvero distinguere fra:

causazione personale (interna)

la spiegazione di quanto è avvenuto ha a che fare con motivazioni o abilità dell'attore sociale

Vs.

Causazione non-personale (esterna, situazionale)

la spiegazione di quanto è avvenuto ha a che fare con circostanze ambientali

Inoltre, nell'ambito di ciascuna fra influenze stabili vs influenze causali, accidentali o transitorie.

L’osservatore ingenuo nel formulare i giudizi mostra una tendenza caratterizzata da tre fattori:

a) privilegiare le spiegazioni in termini di causazione personale autentica; esse sono più economiche, più semplici e più dirette;
b) La persona che agisce tende a ingolfare il campo fenomenico dell’osservatore: le persone e il loro comportamento risultano più salienti (effetto figura-sfondo);
c) La spiegazione in termini di causazione personale autentica rende possibile percepire come reversibili effetti irreversibili.

Heider rileva altri fattori:

attribuzioni coerenti con i propri desideri, valori, etc..(effetto dell’egocentrismo).

L’effetto egocentrismo può essere limitato dalla plausibilità dell’attribuzione.

Fasi caratterizzanti il processo d'attribuzione

Prima fase: stabilire il locus di causalità;

se l'azione della persona bersaglio ha una causazione personale autentica o interattiva si passa alla

Seconda fase si identificano le caratteristiche personali che hanno determinato (o contribuito) a determinare l'azione stessa.

Le teorie dell’attribuzione causale:

B) Le inferenze corrispondenti

(Jones e Davis, 1965)

Con il termine inferenze corrispondenti intendiamo i modi in cui le persone effettuano stabili attribuzioni circa le disposizioni di chi compie un’azione.

Stiamo parlando del modo in cui le persone, sulla base dei comportamenti osservati e delle caratteristiche dei contesti in cui tali comportamenti hanno avuto luogo, producono inferenze sul grado di responsabilità dell’attore e sulle sue disposizioni stabili

Portare a termine con successo procedure d’inferenza corrispondente consente di anticipare i probabili comportamenti di un individuo in circostanze analoghe

Quali sono le informazioni più importanti da cui trarre inferenze corrispondenti?

In primo luogo si riconosce il **carattere intenzionale** dell'azione osservata, se:
a) si è certi che la persona conosca i possibili effetti della sua azione e possegga le capacità necessarie per dar luogo all'azione e produrre gli effetti osservati;
b) l'attore si trovava in condizioni di libera scelta.

Gli **effetti non comuni**

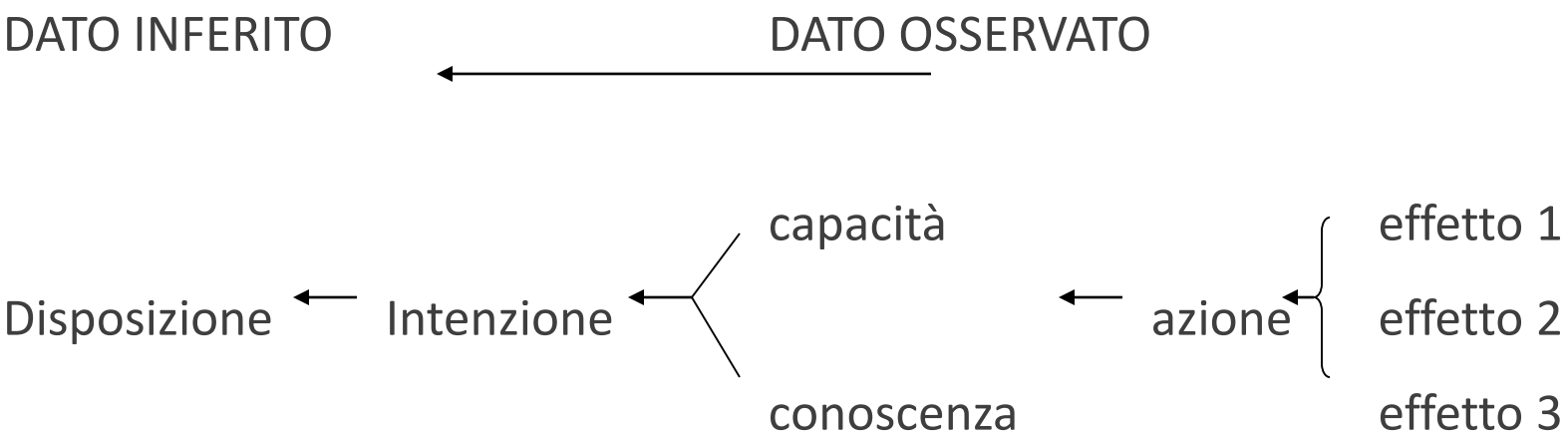
Se il comportamento osservato è frutto di una scelta, le differenze specifiche tra le diverse alternative ci informano sulle preferenze i gusti e le caratteristiche della persona che ha operato la scelta. Minori sono gli effetti che un comportamento condivide con altre possibili scelte, più è facile decidere quale effetto possa aver motivato il comportamento.

La **desiderabilità sociale**

Un comportamento eseguito per compiacere gli altri non dice nulla su chi abbiamo di fronte, un comportamento socialmente sanzionato è molto più informativo. Fare qualcosa a dispetto della disapprovazione altrui segnala una forte motivazione interna e quindi diventa diagnostico delle disposizioni interne della persona.

Le **aspettative** rivestono un peso importante in quanto le attribuzioni interne sono più probabili per i comportamenti che contrastano con le nostre aspettative.
Un comportamento conforme al proprio ruolo non dà molte informazioni, un comportamento difforme ne fornisce molte di più

Il modello dell'inferenza corrispondente



Processo sequenziale a più fasi

1) Riconoscimento del carattere intenzionale dell'azione osservata
Mediante il principio d'eliminazione
(scarto delle eventualità meno probabili)

2) Libertà di scelta percepita

3) Inferenza

In sintesi

Ciò che conferma un’aspettativa risulta poco diagnostico, ciò che a contraddice è molto più informativo

Da quanto detto è possibile tracciare un quadro sulla dinamica persona-situazione nella spiegazione che trovano degli eventi di cui sono stati testimoni

Secondo Jones e Davis sono rilevanti due fattori motivazionali:
- la rilevanza edonica la quale indica il significato che una determinata azione (o i suoi effetti) hanno in termini di sostegno (attacco) ai valori dell'osservatore. Essa rende più netto il legame azione-disposizione ed estremizza il giudizio sulle disposizioni personali del bersaglio.
- il personalismo implica quello di rilevanza edonica e si riferisce alla percezione da parte dell'osservatore che l'azione dell'attore è intenzionalmente volta a favorirlo/danneggiarlo.

c) Il modello della covariazione: Le attribuzioni causali basate su osservazioni multiple: (Kelley 1967)

.

In molte circostanze gli individui hanno accesso a diversi esempi di uno stesso evento o di eventi simili. Se un individuo possiede informazioni su questi esempi diversificati di interazione, può usare un principio di covariazione per inferire le cause degli eventi osservati.

Nel processo d'attribuzione si devono considerare tre variabili:

•*Persone* (attori) delle quali si osserva l'azione;

•*Entità-stimolo* che caratterizzano la situazione di osservazione;

•*Occasioni*, tempi e modalità d'interazione delle persone come le entità stimolo.

Ripetizione delle osservazioni per stabilire se e con quale regolarità le informazioni covariano tra loro.

Il ruolo di *causa* viene attribuito a quella condizione che risulta presente quando l’effetto è presente e che risulta assente quando l’effetto è assente: cioè viene attribuito alla condizione con la quale esso covaria sistematicamente.

Secondo Kelley le persone valutano l'informazione lungo tre dimensioni:

- distintività

l'effetto si manifesta quando è presente l'entità, e invece, non si presenta quando l'entità è assente?

- coerenza nel tempo:

L'effetto si manifesta ogni volta che l'entità è presente indipendentemente dalle forme d'interazione?

-consenso

Le altre persone subiscono lo stesso effetto in riferimento alla stessa entità?

Secondo Kelley le informazioni verrebbero classificate secondo i tre criteri e la configurazione alla quale essi danno luogo con il loro grado di presenza/assenza determinerebbe quale *locus* causale risulta più probabile nel caso particolare.

La **covariazione** che il soggetto-osservatore cercherebbe e sulla quale baserebbe il processo di attribuzione, andrebbe intesa come covariazione percepita dall’osservatore non necessariamente corrispondente a quella che sul piano obiettivo intercorre tra le informazioni disponibili

Le dimensioni sono risultate importanti nel produrre le attribuzioni causali;

Tuttavia, l’uso delle dimensioni individuate da Kelley è poco sistematico e non equamente distribuito: la **coerenza** è preferita alla distintività e il consenso è il meno impiegato nei giudizi attribuzionali.

RICERCHE ATTUALI: MODO IN CUI I SOGGETTI PERCIPIENTI COMPIONO ATTRIBUZIONI IN PRESENZA DI INFORMAZIONI DI COERENZA, SPECIFICITÀ E CONSENSO.

Il modello del focus sulle condizioni anormali di Hilton e Slugoski (1986)

Si sceglie come causa la condizione necessaria che è anormale rispetto allo sfondo rappresentato dall’evento in oggetto

•I soggetti trattano le informazioni di consenso, distintività, specificità come casi contrasto che definiscono le condizioni “anormali” e facilitano la produzione dell’evento.

•Le condizioni anormali sono poi trattate come cause dell’evento.

Le informazioni di *basso consenso* identificano la persona come bersaglio anormale;

Quasi nessuno lo fa

le condizioni di *alta specificità* identificano lo stimolo come anormale;

La persona non lo fa con nessun altro

L’effetto di *bassa coerenza* identificano le circostante come anormali.

L’evento non si è mai verificato prima

Le attribuzioni di causalità basate su un’unica osservazione: **la configurazione**

Ci sono occasioni in cui all’osservatore mancano informazioni, tempo o motivazione per esaminare molteplici osservazioni.

In questi casi si fanno attribuzioni sulla base di *schemi causali* (preconcezioni, teorie ingenue, credenze) sulla base dell’esperienza concreta, che riguardano il modo in cui certi tipi di cause interagiscono per produrre un certo effetto.

Cause multiple sufficienti (Kelley, 1972)

Assunto: diverse cause producono ciascuna lo stesso effetto.

Principio attribuzionale della *diminuzione*: Il ruolo di una certa causa nel produrre l'effetto è diminuito se sono presenti altre cause plausibili

Principio attribuzionale dell'*addizione*: l'effetto di una certa causa è aumentato se si verifica in presenza di una causa che lo inibisce

Casual schemata (Kelley, 1972)

La persona può applicare numerosi tipi di schemi causali;

Gli schemi causali: a) aiutano l'osservatore a compiere attribuzioni quando l'informazione è incompleta; b) si tratta di concezioni generali sulle cause e sugli effetti che sono applicabili in diverse aree di contenuto;

Forniscono al soggetto una sorta di storiografia causale da cui può dare inferenze in modo rapido ed economico.

IL MODELLO DI WEINER (1986)

- LOCUS
- STABILITÀ
- CONTROLLABILITÀ

La dinamica persona vs. situazione: il modello di Weiner

Locus	**interno**		**esterno**	
Stabilità	*stabile*	*instabile*	*stabile*	*instabile*
Controllabile	sforzo abituale	sforzo temporaneo	bias* non abituale	aiuto
non ctrl	attitudine	umore	difficoltà caso oggettiva	

* Giudizio tendenzioso dell'insegnante

Modello dinamico: si focalizza sui cambiamenti attraverso i tempo, è possibile analizzare come le attribuzioni influenzino le aspettative per il futuro e le prestazioni del soggetto.

Le dimensioni consentono di prevedere anche le specifiche reazioni emotive:

Es. il locus interno e successo: orgoglio, autostima;

la stabilità ha dei riscontri sul futuro: fiducia, disperazione;

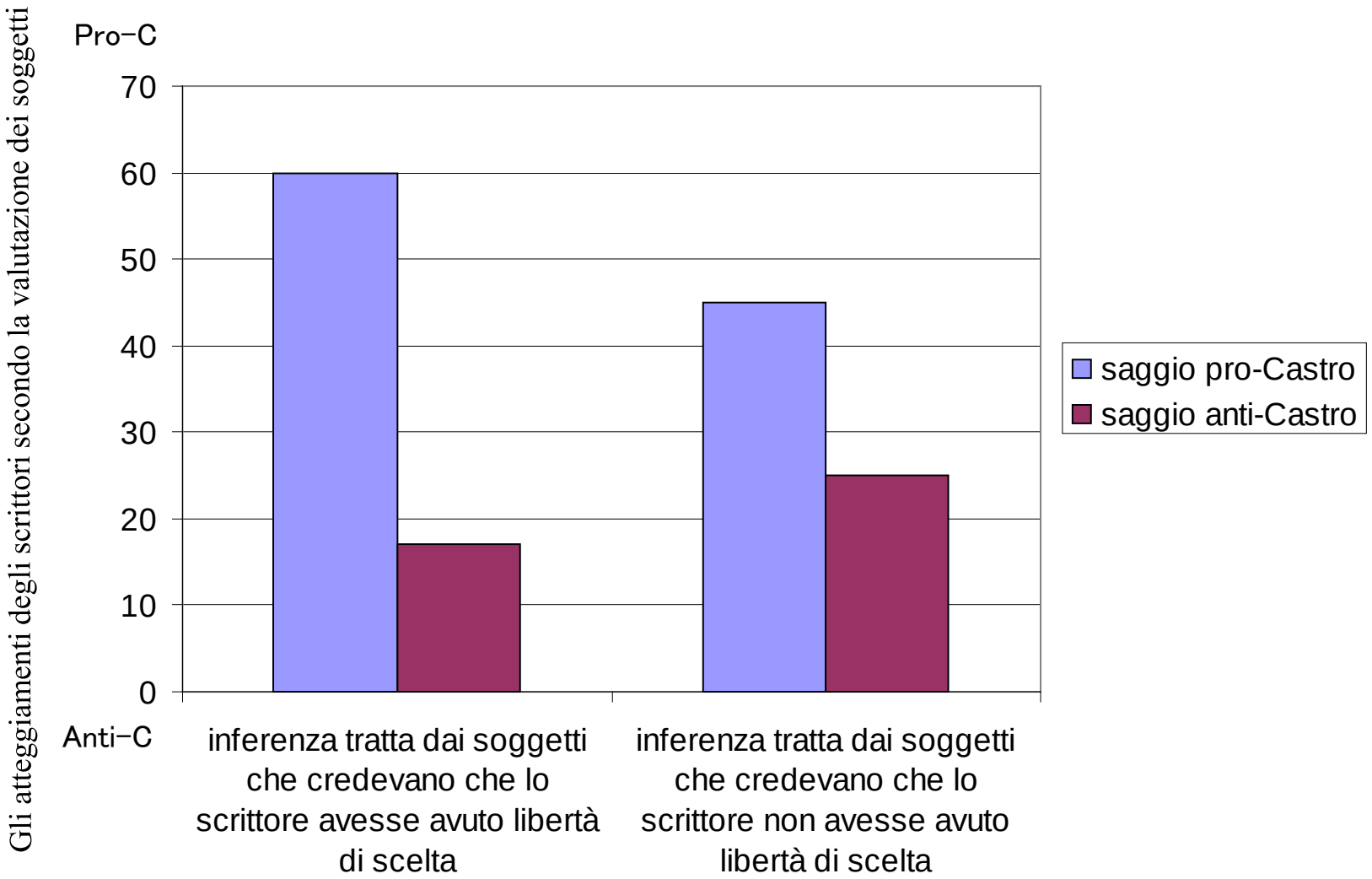
la controllabilità: colpa e vergogna (verso se stessi), rabbia, gratitudine compassione (diretta ad altri)

Attribuzione e motivazione

evento → emozione → attribuzione causale →

Giudizio di responsabilità → emozione → azione

Un noto studio fu condotto da Jones e Harris per verificare le loro teorie. Ai soggetti, studenti universitari, dovevano giudicare un testo scritto da un loro collega.
I soggetti leggevano un saggio a favore o contro il regime comunista di Fidel Castro a Cuba.
A metà soggetti fu detto che l'estensore del saggio aveva liberamente scelto la posizione assunta. Quando i ricercatori chiesero loro di indovinare la reale opinione dello scrittore, i soggetti diedero per scontato che corrispondesse a quella espressa nel saggio.
La restante metà apprese che lo scrittore non aveva alcuna scelta: la posizione da assumere era stata assegnata a priori.



L'errore di corrispondenza: le persone sono quello che fanno

I soggetti che lessero il saggio pensando che lo scrittore vi avesse liberamente espresso la propria posizione inferirono che la reale posizione dello scrittore corrispondesse appunto a quella sostenuta nel saggio. Tuttavia anche gli altri soggetti trassero le medesime inferenze! (Da Jones e Harris 1967)

Le persone quando operano un’inferenza corrispondente non giustificata, anche se esistono altre possibili cause di comportamento, Compiono un **ERRORE FONDAMENTALE D’ATTRIBUZIONE**

Possibili spiegazioni:

- Salienza dell’attore rispetto alla situazione
- Diversa rapidità con cui sono dimenticate le cause situazionali e disposizionali

Attribuzioni a cause **culturalmente preminenti**

Persone diverse – ad esempio appartenenti a differenti culture – associano i comportamenti a diversi tipi di cause.

Giudizi tendenziosi in favore del proprio gruppo *(group-serving biases)*

I giudizi sarebbero influenzati dall'appartenenza gruppale e avrebbero la funzione di conservare e proteggere gli stereotipi del proprio gruppo.

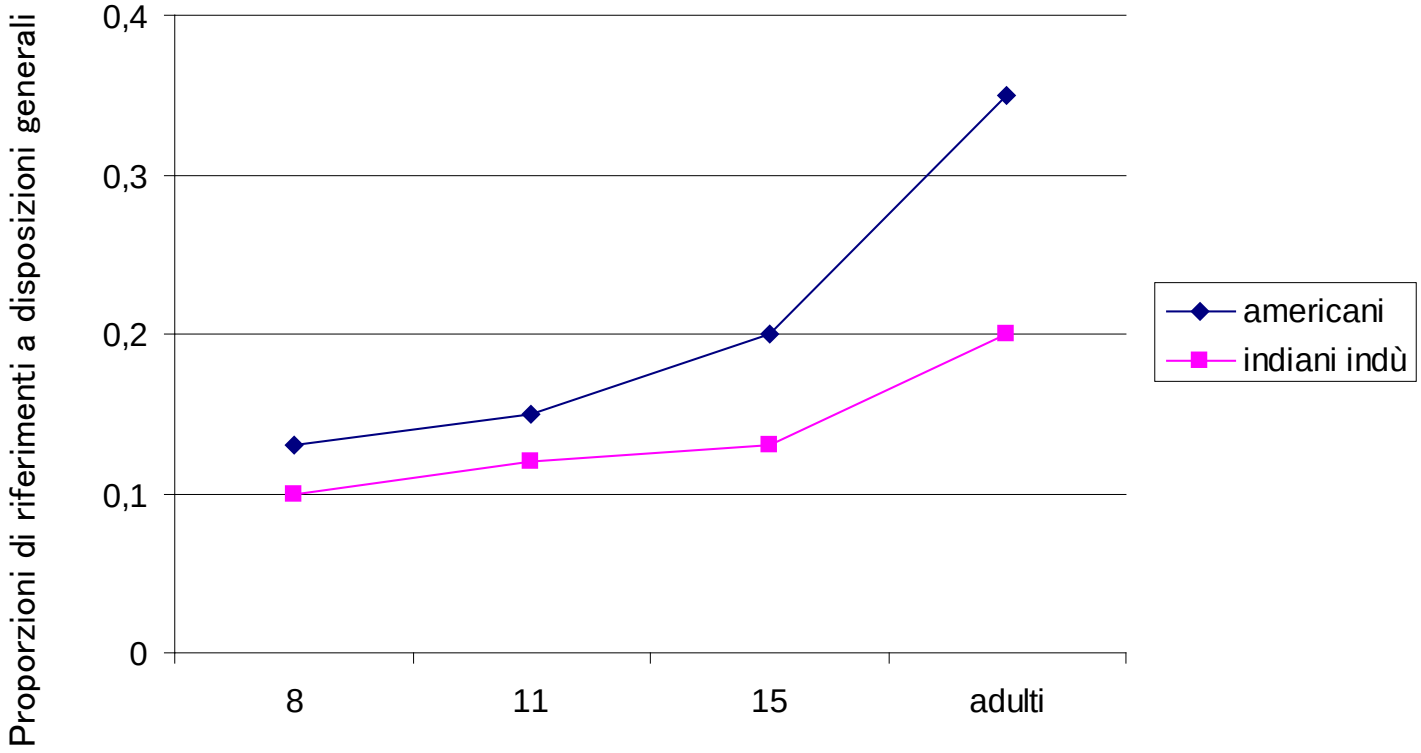
ERRORE ULTIMO D'ATTRIBUZIONE: le persone fanno attribuzioni disposizionali per il comportamento negativo degli outgroup e attribuzioni esterne per il comportamento positivo

Attribuzioni a cause **culturalmente preminenti**

Persone diverse – ad esempio appartenenti a differenti culture – associano i comportamenti a diversi tipi di cause.

Joan Miller (1984) osservò il modo in cui bambini USA e dell'India spiegavano i comportamenti.
Solo gli adulti americani tendevano ad attribuire il comportamento ai tratti di personalità.
Gli adulti indiani e i bambini di entrambi paesi attribuivano maggiore importanza ad altre caratteristiche come i ruoli e le relazioni sociali. Con l'aumentare dell'età, le spiegazioni dei bambini americani si basavano sempre più sui tratti , facendo supporre che apprendessero questo modello dalla cultura.

Spiegazioni alternative:
Modelli culturali ed evolutivi di attribuzioni disposizionali (Miller, 1984)b



I risultati chiariscono come culture diverse pongano l'accento su diversi tipi di caratteristiche personali.

La differenza attore-osservatore

L’effetto attore-osservatore mostra la tendenza delle persone ad essere disposizionaliste (come prevede l’errore fondamentale d’attribuzione) solo quando giudicano il comportamento degli altri, mentre le stesse persone tendono ad essere situazionaliste quando devono spiegare il proprio comportamento

Possibili spiegazioni:
Le differenze sé-altro hanno origine dalla maggior quantità d’informazioni posseduta da quanti compiono le autovalutazioni. Influenza di fattori di tipo percettivo; mnemonico; esperienze.

L’effetto del falso consenso

L’effetto del consenso basato sul sé consiste nella tendenza a percepire il proprio comportamento come tipico e nell’assumere che nelle stesse circostanze gli altri si sarebbero comportati nella stessa maniera.
Esposizione selettiva cercherebbero la compagnia di coloro che sono a loro simili

Studio di Green, Ross e House (1977)

A un gruppo di studenti universitari chiesero di girare per il campus indossando un cartello da uomini-sandwich con la pubblicità di un ristorantino della zona.
Alcuni studenti acconsentirono altri no.

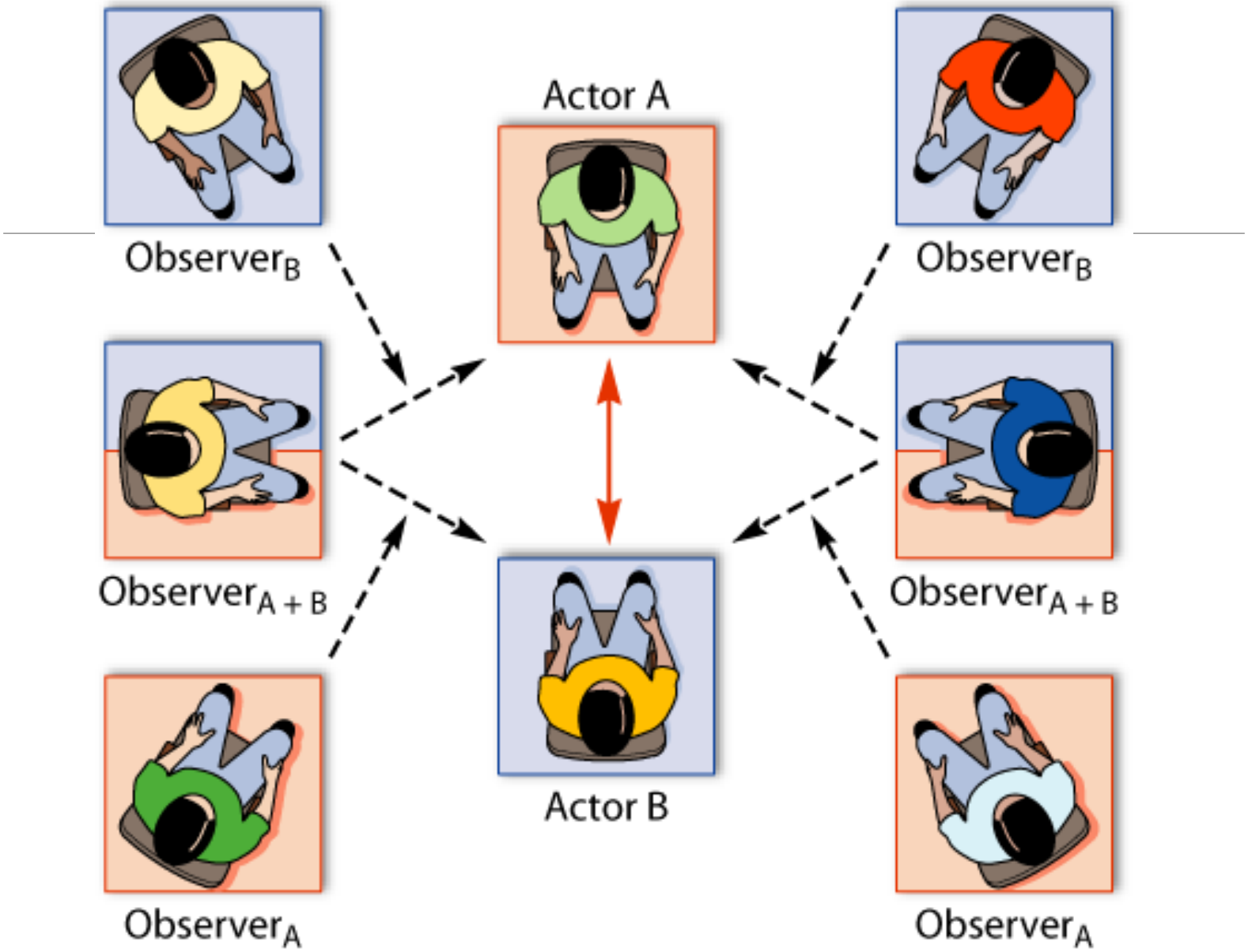
Valutazione: stima della percentuale di colleghi che avevano preso la medesima decisione.
67% coloro che rifiutarono la proposta
Vs
62% coloro che accettarono

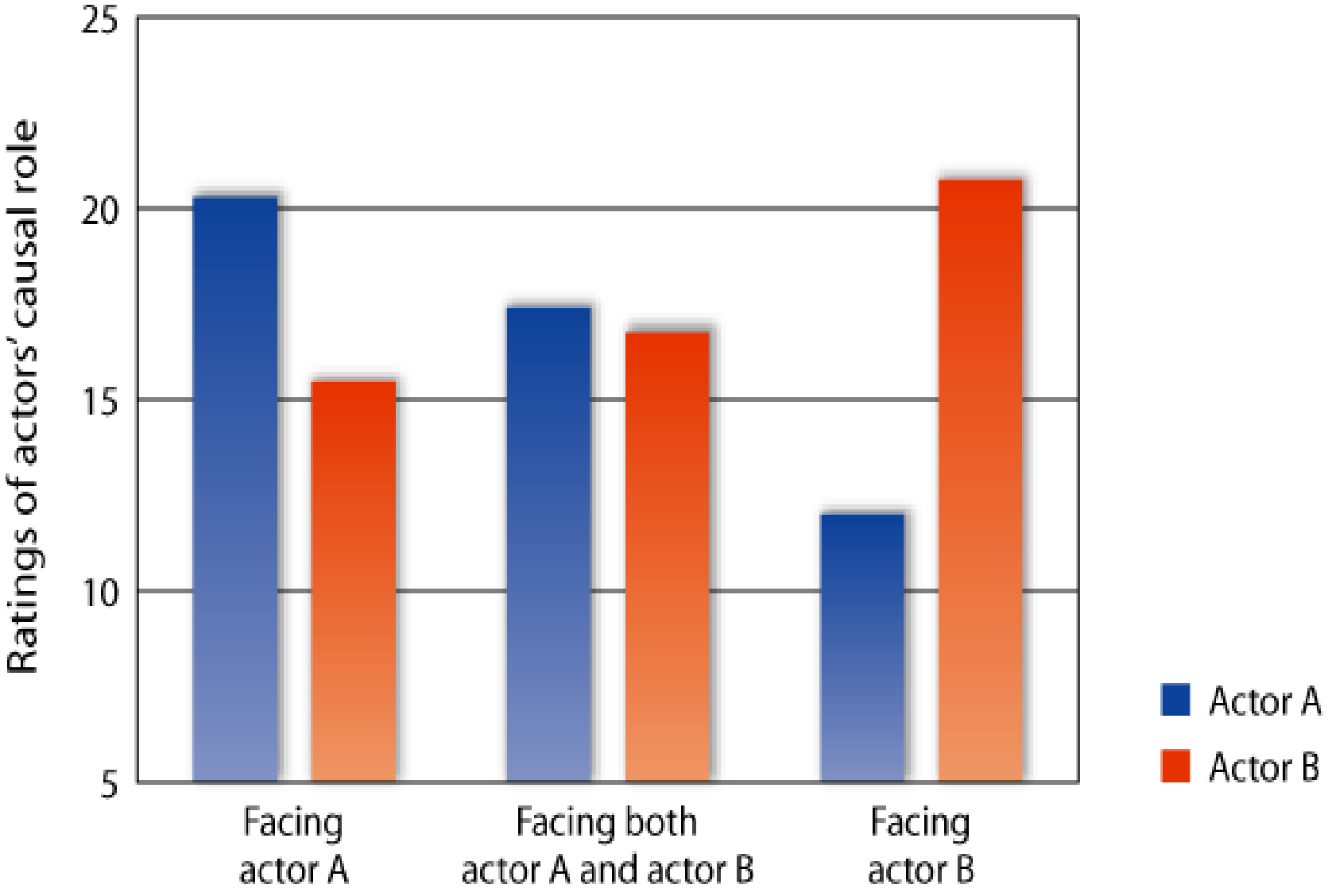
I soggetti tendono a considerare indipendentemente dalla scelta operata, più frequente la scelta coerente con la propria.

L’effetto attore-osservatore

La salienza può dipendere dal punto di vista di chi la percepisce

Due persone avevano una conversazione mentre altre sei vi assistevano.
Gli osservatori erano disposti in modo che due vedessero bene il partecipante A, due vedessero bene il partecipante B, e due potessero vedere ugualmente bene i due partecipanti.


Actor A
Observer$_B$
Observer$_B$
Observer$_{A+B}$
Observer$_{A+B}$
Actor B
Observer$_A$
Observer$_A$


Ratings of actors' causal role
25
20
15
10
5
Facing actor A
Facing both actor A and actor B
Facing actor B
Actor A
Actor B

Risultati

Gli osservatori attribuirono al partecipante di cui avevano una migliore visuale:

- un ruolo causale più spiccato rispetto all’altro ;
- - punteggi più alti nel dominare la conversazione;
- - maggiore influenza rispetto al tono e all’esito della discussione.

La salienza produce questi effetti sia quando le persone formulano giudizi rapidi, sia quando si sforzano di pensare attentamente e di essere accurate Smith e Miller, 1979).

Le **cause salienti** dominano le impressioni

Si considerino le implicazioni di tali risultanze per i procedimenti giudiziari

Immaginate i membri di una giuria che guardano la video registrazione di un imputato il quale, interrogato dalla polizia confessa. La confessione era volontaria o estorta a forza in seguito a pressioni da parte degli investigatori? Studio di Lassiter e Irvine (1986)
Metà soggetti videro una confessione in cui la videocamera era puntata sul sospetto, gli altri videro la stessa confessione ripresa da un'angolazione che privilegiava l'investigatore che conduceva l'interrogatorio.
Il I gruppo fu più propenso a ritenere che la confessione fosse volontaria.

C'è da stupirsi allora se gli agenti di polizia che videoregistrano gli interrogatori quasi sempre puntano la videocamera sulla persona sospettata?

Quale probabilità ha una segreteria estremamente competente di essere considerata dotata delle qualità necessarie per diventare una manager efficiente?

Gruppi di 5 persone assegnati a posizioni di 2 Manager e 3 impiegati a svolgere mansioni tipiche del ruolo

Compito valutazione reciproca

Risultati influenza del ruolo sulle abilità e le caratteristiche personali

Le differenze sé-altro rimandano alle diverse informazioni che attore ed osservatore posseggono a proposito degli eventi per i quali essi cercano una spiegazione.

L'**attore** ha più conoscenze a proposito dei suoi stati d'animo di fronte all'evento, alle sue intenzioni e ai fattori anche temporanee. Di conseguenza egli è in grado di apprezzare il ruolo di fattori di tipo instabile nella realizzazione della sua condotta (**cause esterne**), mentre un osservatore esterno non ha questo tipo di conoscenza. Inoltre l'attore possiede una memoria autobiografica e quindi può valutare il grado in cui si è comportato nello stesso modo in altre passate circostanze. Al contrario l'**osservatore** è portato a ritenere che egli si comporti sempre così, favorendo un'interpretazione di tipo disposizionale (**cause interne**).

Giudizi tendenziosi a vantaggio ***del Sé*** *(Self-serving biases)*

In generale le persone attribuiscono i successi personali a **disposizioni interne** come le abilità, e gli insuccessi a **cause situazionali** come la difficoltà del compito.

Tendenza sistematica all'*autoaccrescimento*: accreditiamo i comportamenti positivi come espressione di ciò che siamo e delle nostre intenzioni e sforzi a fare cose positive.

Tendenza sistematica all'*autoprotezione*: giustificiamo i comportamenti negativi sulla base della coercizione, vincoli normativi e fattori situazionali esterni.

Strategia autolesiva: attribuzioni esterne espresse pubblicamente in maniera anticipata a proposito di un fallimento o di una scarsa prestazione in un evento imminente

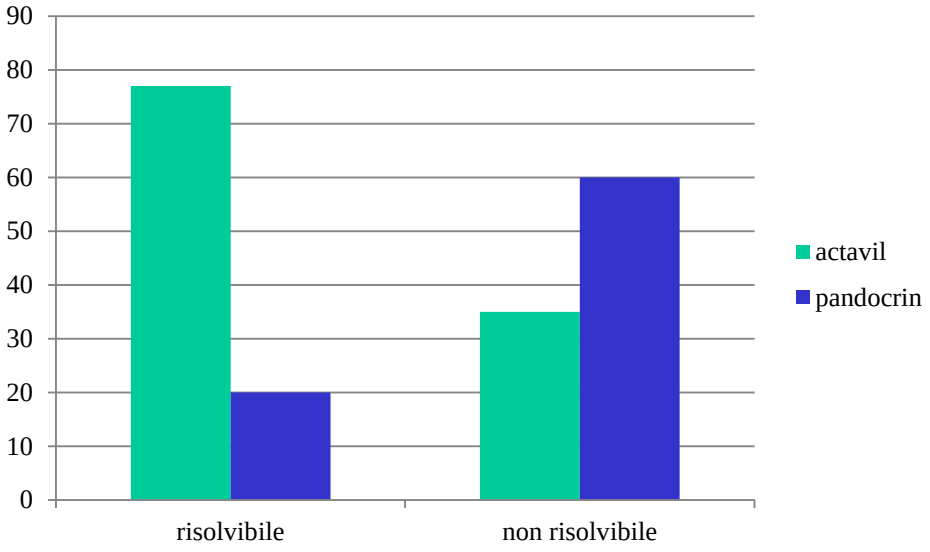
Giudizi tendenziosi a vantaggio ***del Sé*** *(Self-serving biases)*

In generale le persone attribuiscono i successi personali a **disposizioni interne** come le abilità, e gli insuccessi a **cause situazionali** come la difficoltà del compito.

Tendenza sistematica all'*autoaccrescimento*: accreditiamo i comportamenti positivi come espressione di ciò che siamo e delle nostre intenzioni e sforzi a fare cose positive.
Tendenza sistematica all'*autoprotezione*: giustificiamo i comportamenti negativi sulla base della coercizione, vincoli normativi e fattori situazionali esterni.

Strategia autolesiva: attribuzioni esterne espresse pubblicamente in maniera anticipata a proposito di un fallimento o di una scarsa prestazione in un evento imminente

La spiegazione del proprio insuccesso: la scelta di un farmaco dipende dalla risolvibilità di un problema.
(da Berglas e Jones, 1978)



Credenza in un mondo giusto “le cose brutte succedono ai cattivi” e “le cose belle ai buoni”. Tale modello di attribuzione fa apparire il mondo un luogo controllabile e sicuro nel quale creiamo il nostro destino (*illusione di controllo*).

Il **processo** d’attribuzione causale

L’uso dei tempi di reazione si fonda su un semplice presupposto:
se la domanda corrisponde a un processo che si verifica spontaneamente quando si cerca di comprendere un comportamento,
allora la risposta sarà subito disponibile e il tempo di reazione del soggetto sarà breve.

Tempi di reazione alle varie domande

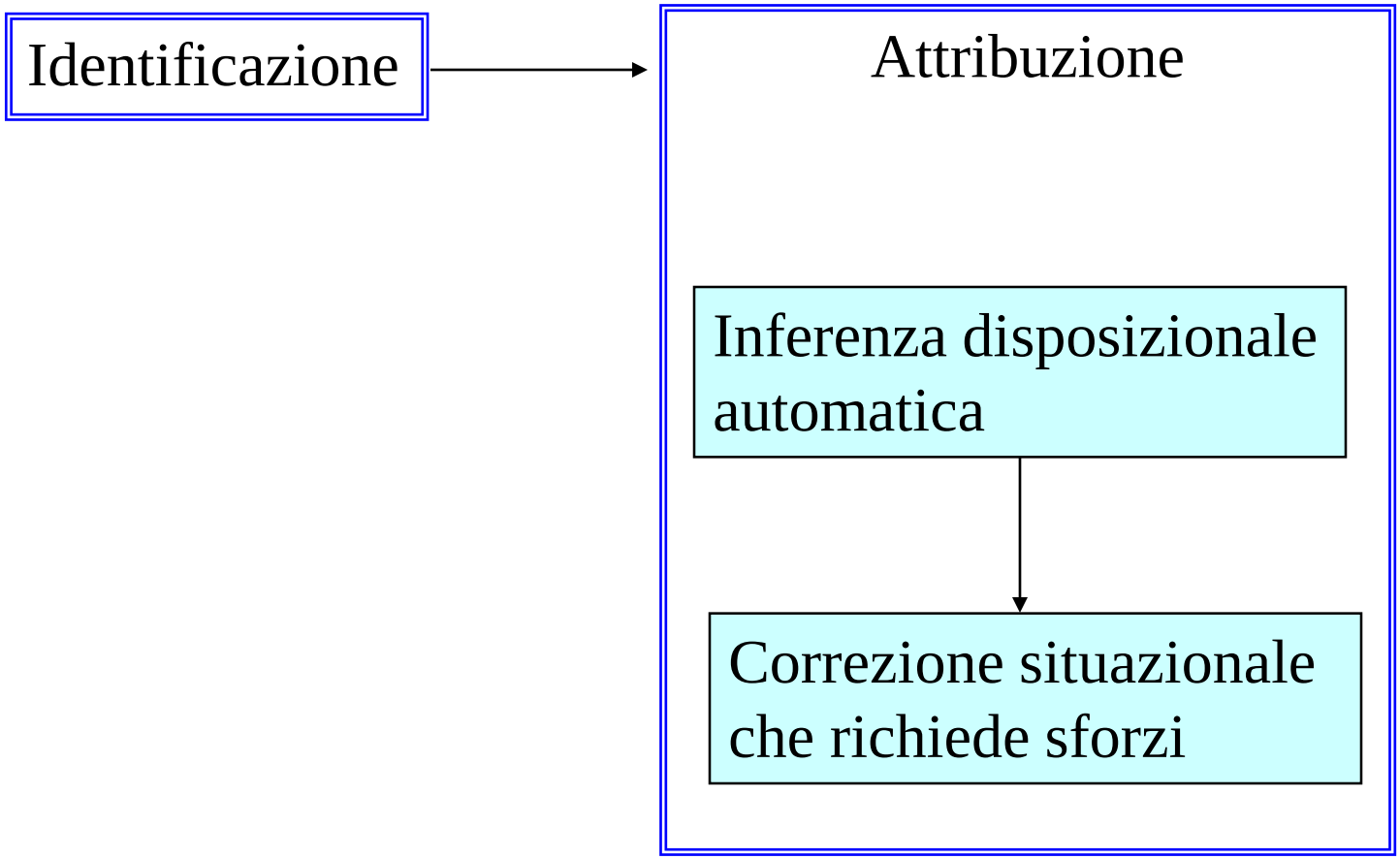
	Studio 1	Studio 2
Genere	2,14	4,24
Intenzione	2,41	4,56
Tratto vero	2,48	4,37
Tratto falso	3,02	5,09
Causa personale	3,42	5,68
Causa situazionale	3,80	6,05

Le inferenze disposizionali non richiedevano un tempo maggiore della domanda di genere.

Tali giudizi possono essere compiuti nella fase di comprensione.

I tempi di reazione sono espressi in secondi. Nello studio 1 le risposte indicano il tempo che intercorre tra la domanda e la risposta. Nello studio 2 le risposte indicano il tempo necessario per leggere una domanda e produrre una risposta.

Modello dell'attribuzione a tre fasi



Fonte: Gilbert, 1995

Un approccio orientato maggiormente verso il processo ha le sue limitazioni:

Le misurazioni come i tempi di reazione trovano una migliore applicazione nel rigettare modelli alternativi anziché sostenerne uno in particolare;

Il tentativo di misurare il processo interferisce con il pensiero normale;

Le informazioni quali i tempi di ricordo e di risposta potrebbero non dirci nulla circa l'uso normale delle informazioni al di fuori del laboratorio.

Questi miniesperimenti vanno considerati come un completamento degli studi e del pensiero al di fuori del laboratorio