

CAPITULO IX

COGNICIÓN SOCIAL: SESGOS, HEURÍSTICOS Y ATRIBUCIÓN DE CAUSALIDAD

Darío Páez
Elena Zubieta

En este capítulo examinaremos cómo las personas perciben y explican el mundo social. Primero analizaremos específicamente los límites del razonamiento de personas de educación superior, como una forma de alertar al futuro profesional de la educación en una serie de ‘sesgos’ o distorsiones posibles del pensamiento social. Posteriormente, examinaremos las reglas de pensamiento rápido o heurísticos que subyacen a estos sesgos. Finalmente, constataremos cómo las personas explican o atribuyen causas a los hechos sociales. Asimismo, revisaremos los sesgos o distorsiones más frecuentes: el sesgo de correspondencia o error fundamental, el sesgo atributivo de enaltecimiento del yo, la percepción de falsa unicidad y el optimismo ilusorio, entre ellos.

La humanidad ha mostrado su capacidad para pensar y reflexionar adaptándose al medio. Además, se supone que la educación potencia el desarrollo de las capacidades lógicas. Sin embargo, se ha encontrado que entre el 60 y 70% de los adultos de instrucción superior no logran resolver problemas de nivel operacional-formal (Brown y Desforges, 1984).

La Influencia de los Marcos Implícitos de Planteamiento de los Problemas

La mayoría de las personas tendemos a utilizar marcos restrictivos y simples para la resolución de problemas. En el ejemplo clásico, se les pide a los individuos que construyan cuatro triángulos con seis cerillas (sin cruzarlas, ni romperlas). La mayoría de las personas tienden a hacer tres triángulos sin problemas, pero les resulta imposible llegar a 4. La resolución del problema no está tanto en pensar en dos dimensiones, en las que sólo se pueden construir tres triángulos, sino en tres dimensiones, en las que se construyen fácilmente los cuatro (Boudon, 1991). Las personas tienden además a fijarse funcionalmente, a aplicar de forma repetitiva el marco de referencia de solución de problemas más habitual o utilizado, al margen del éxito obtenido con éste (Markus y Zajonc, 1985). Además, se sabe que el marco de referencia del problema afecta al tipo de respuesta. Ante la misma información de base los individuos tienden a tomar decisiones diferentes según el marco que se les dé. Por ejemplo, en una investigación con médicos se les planteó:

Un país del Sudeste Asiático está amenazado por una grave epidemia que pone en riesgo a 600 personas. Se está en fase de elaboración de dos tipos de intervenciones sanitarias, A y B. Elija la suya.

- a) Si se adopta el programa, se salvan ciertamente 200 personas.
- b) Si se adopta el programa, hay una probabilidad de 1/3 de salvar 600 personas y una de 2/3 de no salvar ninguna.

El 72% de las personas eligió A frente a B, aunque el valor esperado de ambas alternativas sea idéntico.

En otra investigación con médicos se les planteó:

- a) Una intervención quirúrgica se asocia a una mortalidad del 7% en los cinco años posteriores a la intervención
- b) Una intervención quirúrgica se asocia a una ‘sobrevivida’ del 93% en cinco años.

Se eligió más la realización de la operación en la segunda fórmula, que enmarca la decisión de una manera positivista (el vaso está medio lleno...), que en la primera.

Los científicos, como las personas corrientes, sitúan sus teorías y explicaciones en marcos de juicio de los que generalmente no son conscientes. Normalmente, los sujetos y los científicos aceptan la formulación del problema como viene presentada -no se reformula o se aplica automáticamente el marco más habitual y/o simple- (Boudon, 1991; Piatelli-Palmarini, 1993). Además, mientras más pasa el tiempo, más se tiende a simplificar, nivelar y acentuar los resultados desde una óptica congruente con el marco que se impuso a los resultados. Un ejemplo clásico de la investigación en Psicología Social son los resultados de Asch, que muestran que ante elementos perceptivos claros la mayoría resiste la presión social y sólo hay un nivel minoritario de distorsiones.

Los Errores Frecuentes en el Razonamiento Inductivo

Se ha confirmado que las personas cuando infieren relaciones entre hechos: 1) no reúnen ni utilizan toda la información sino que se centran en aquella que es congruente con sus creencias; 2) generalizan a partir de pocos casos, ignorando el tamaño y el carácter sesgado de la ‘muestra’; 3) se basan en los casos extremos para inferir estimaciones, no utilizan la información sobre el carácter típico y le dan más peso a la información de casos que a las tendencias centrales estadísticas; 4) no aplican correctamente las leyes de probabilidad; 5) tienen dificultades para establecer covariaciones e inferir causalidades; y, 6) usan poca información y con reglas poco estables (Moya, 1999).

Sesgo Confirmatorio y su Explicación

La tendencia de las personas a confirmar sus hipótesis y no a falsearlas, a buscar la co-ocurrencia de atributos, fue puesto de relieve en la investigación sobre correlaciones ilusorias y tareas de resolución de problemas (Fiske y Taylor, 1991). Una de las limitaciones encontradas es la tendencia a realizar errores de tipo I, es decir, a rechazar la hipótesis nula cuando es verdadera. En términos más sencillos, se tiende a percibir y procesar información como si ésta fuera consistente con el esquema, aunque en realidad los estímulos sean neutros e inconsistentes (Páez et al., 1987). Las comparaciones de revisiones meta-analíticas con los estudios tradicionales en psicología social permiten confirmar que los artículos tradicionales se apoyaban en unos cuantos casos salientes y desdeñaban o no otorgaban peso a aquellos que eran contradictorios con los esquemas de los revisores.

Esto ha llevado a algunos autores a hablar del ‘sesgo de confirmación’: las personas

tienden a confirmar sus hipótesis (no a falsearlas) y son resistentes a la información contraria. Tienden a ignorar la información negativa: buscan cuando A y B co-ocurren (una enfermedad y un síntoma se observan simultáneamente) pero, no indagan cuando A y B no lo hacen (se da el síntoma B pero no la enfermedad A o se da la enfermedad A pero no el síntoma B). Se ha comprobado en numerosas ocasiones la existencia de este sesgo confirmatorio, que ocurre aunque el origen de las hipótesis sea arbitrario, cuando se han dado instrucciones para confirmar y desconfirmar ésta, y aunque se haya incentivado la exactitud (Fiske y Taylor, 1991).

Este sesgo confirmatorio sobreviene porque, al parecer, los hechos archivados en un esquema son hechos positivos que lo confirman. Otro factor que explicaría el sesgo confirmatorio es el que los criterios para que un estímulo se ‘integre bien’ en un esquema son vagos. Ello hace que estos estímulos neutros o inconsistentes sean interpretados como información confirmatoria. Un último factor explicativo sería que los esquemas tienden a resistir el impacto de la información negativa a través de mecanismos de negación o reestructuración, creando nuevas instancias del esquema.

Investigaciones previas sobre la percepción también habían mostrado la tendencia a reducir los umbrales de percepción de la información congruente con las expectativas y, a la inversa, la tendencia a ignorar la evidencia negativa y a ser ‘más excitados por las respuestas afirmativas que por las negativas’ (Campbell, 1988).

A pesar de las relativizaciones posteriores, que muestran que en ciertas condiciones (p. e., tarea con contenido concreto, uso de negativas explícitas, etc.) las personas buscan desconfirmar sus expectativas y examinan información negativa, la tendencia a confirmar es dominante en el conocimiento social y en la historia de la ciencia. Las simulaciones de ordenador (Piatelli-Palmarini, 1993; Osherson, 1992) muestran que es muy difícil formular hipótesis disyuntivas o de no-ocurrencia y que las personas aprenden conceptos más rápidamente a partir de hipótesis afirmativas. Sólo cuando los atributos del concepto o de la relación a detectar son muy regulares o fáciles, los individuos son capaces de aprender éstos sin hipótesis o reglas afirmativas.

Las discusiones de filosofía e historia de las ciencias también han afirmado esta tendencia a pensar de manera confirmatoria, deductiva y a reestructurar la teoría explicativa ante la evidencia negativa. Una teoría se abandona cuando surge otra alternativa superior, no por la mera presencia de datos contrarios o inconsistentes (Kuhn, 1981; Losee, 1984; Ursúa, 1981; Lakatos, 1982).

Ignorar el Tamaño y el Carácter Sesgado de la Muestra

Las personas generalizan a partir de pocos casos e ignoran la influencia del tamaño de la muestra en la estimación de probabilidades. Por ejemplo, se pidió a una serie de individuos que decidieran si eran más frecuentes los días en los cuales el 60% o más de los recién nacidos eran varones en: a) hospitales de 15 nacimientos diarios; b) en hospitales de 45 nacimientos diarios; o, c) en ambos. La mayoría de las personas eligieron la última alternativa, ignorando que según la ley de los grandes números, una desviación del valor real (50% varones y 50% hembras) es menos probable en la muestra más grande (hospital de 45 nacimientos).

También se ha encontrado que los individuos son poco sensibles con respecto al carácter sesgado de las muestras. A unas personas se les pedía que evaluaran el conocimiento y habilidades de dos personas que acaban de realizar un juego de roles. Este consistía en que uno de ellos hacía de preguntador y el otro de respondiente. Aunque los roles se asignaban al azar, y era evidente que el rol de cuestionador permitía elegir los temas que la persona mejor conocía, las personas evaluaban como más sabio a aquél que jugaba el rol de preguntador (Nisbett y Ross, 1980).

Las personas confían exageradamente en los resultados obtenidos con pequeñas muestras y actúan conforme a ellos. Tversky y Kahneman (1980) han denominado a este efecto ‘confianza en la ley de los pequeños números’. Se cree que el fracaso de una sola experiencia cuestiona la teoría, ya que se espera que cada experimento sea altamente representativo del universo y replique un efecto cada vez que se haga.

Asimetría Negativo-Positivo, Vivacidad y Saliencia

En el conocimiento social, los hechos salientes y los negativos tienen un mayor impacto en el juicio social y una mayor accesibilidad en la memoria. Los estímulos salientes, los que surgen primero en las secuencias temporales, se codifican con más atención y se utilizan más en los juicios. Lo mismo ocurre con los sucesos con los que se tiene contacto. Esto se explicaría porque tales datos son más sobresalientes y, por ende, más accesibles para clasificar, explicar o predecir hechos.

En general, podemos decir que los elementos sobresalientes, raros, externos, vívidos y negativos tienen un gran peso en los juicios sociales, lo cual se explica por el hecho de que al realizar juicios nos basamos en el conjunto de ejemplos analógicos a los que tenemos un acceso más fácil (Páez et al., 1987). En lo referente a privilegiar los hechos más extremos y salientes, la revisión de los tamaños del efecto encontrados entre los ejemplos de los manuales de Psicología Social confirma la hipótesis¹.

Estimación de Probabilidades

Las personas creen que la combinación de dos sucesos es más probable que sus probabilidades separadas. En un estudio de Fiske y Taylor (1984), se proporcionó a los individuos información acerca de una persona y se les pidió que estimaran la probabilidad de diversos hechos. Por ejemplo, se les informó que ésta era sociable y le gustaba la literatura. Cuando se les preguntó cuál era la probabilidad de que estudiara ingeniería, respondieron que era poco probable. Posteriormente, se les preguntó cuál era la probabilidad de que empezara ingeniería y se pasara a periodismo, y las personas respondieron que era mucho más probable que la posibilidad anterior, cuando lo cierto es que la probabilidad conjunta de dos hechos no puede exceder la del suceso por separado.

¹ El tamaño del efecto medio es de 0,92, un valor mucho mayor que el encontrado en las revisiones meta-analíticas. Por ejemplo, el impacto de la afectividad negativa en la conducta altruista es de 0,22; el impacto medio más alto de la facilitación social es de 0,36 y la diferencia de agresividad entre sexos es de 0,29. Es evidente que los autores tienden a citar la más extrema, vívida y fuerte demostración de un fenómeno o efecto, y no el efecto medio y típico (Eagly, 1987).

Las personas de formación superior y especializadas en esa área (ingenieros, estadísticos) tienen limitaciones para estimar correctamente las probabilidades según el modelo normativo bayesiano. Por ejemplo, médicos e ingenieros en su área de expertismo caen en la falacia de la conjunción: creen que es más probable la presencia de dos síntomas asociados (p. e., cefalea y vómito) que la presencia de cada uno separadamente (Piatelli-Palmarini, 1993).

Estimación de Covariación y Causalidad

Las personas también presentan bastantes limitaciones a la hora de juzgar las covariaciones y correlaciones. Por ejemplo, tienden a estimar que un síntoma y una enfermedad están asociados porque se basan fundamentalmente en las co-ocurrencias, ignorando los casos en los que no se da la asociación, y sobreestimando la co-ocurrencia (Nisbett y Ross, 1980).

La investigación sobre conocimiento social, incluyendo la realizada con expertos, ha confirmado también que éstos son deficientes generando y estimando correlaciones (Markus y Zajonc, 1985). Esta capacidad mejora cuando tenemos teorías que vinculan los hechos. Particularmente ello depende del campo causal, es decir, del contexto, de la concepción de las causas y condiciones, y del número y prominencia de alternativas causales (Rodrigo, Rodríguez y Marrero, 1993).

Toma de Decisiones Sub-Utilizando la Información y de Manera Cambiante

Cuando hay que reunir la información, evaluarla, darle un peso y tomar una decisión, se ha encontrado que los jueces lo hacen mucho peor que los ordenadores o procesos mecánicos. Los ordenadores utilizan toda la información y aplican siempre las mismas reglas de decisión. En cambio, los seres humanos usan mucha menos información de la que ellos creen tomar en cuenta, le dan pesos diferentes y cambiantes a ésta, y combinan el todo de manera variable. Aunque es evidente que son los seres humanos los que crean y determinan las variables, pesos y reglas combinatorias que usa el ordenador, el análisis regular que éste hace de la información lo convierte en un mejor juez. Estas conductas se han probado especialmente en la clínica psicológica y médica, entre otras (Fiske y Taylor, 1984; Abelson y Levi, 1985).

La Investigación Etnográfica y los Sesgos de la Cognición Social

Recientemente ha habido un auge de la investigación etnográfica y cualitativa en psicología social y educación. Este auge no debe ignorar que la investigación tiene una serie de limitaciones importantes, comunes con el pensamiento social de sentido común:

- 1) Los antropólogos trabajan de forma cualitativa y su contraste de hipótesis se hace buscando material que confirme las asociaciones. Un error frecuente en el juicio social vinculado a este sesgo es transformar los datos ambiguos en confirmatorios e ignorar los datos contrarios que no muestran asociaciones. Cuando se tiene una hipótesis, por ejemplo, que predomina una cultura de la vergüenza centrada en el manejo de impresiones ante otros y la defensa de una buena imagen pública, más que de la culpabilidad internalizada, se

supone que predominará la desconfianza y el miedo al que dirán. Brandes (1991) confirmó su idea ya que observó la existencia de desconfianza entre amigos y vecinos. También observó manifestaciones de confianza y de amistad pero los reclasificó como casos esperados por la teoría: *'observaba muchos casos en que al contrario la gente se demostraba confianza mutua: no es que ignorase estos últimos comportamientos, pero los interpretaba como esfuerzos para combatir la imagen pública de desconfianza'*. De allí que una regla de la investigación cualitativa sea buscar ejemplos desconfirmatorios o que cuestionen la relación que se había planteado.

2) Los antropólogos dependen mucho de los informantes que eligen y corren el riesgo de aplicar la heurística de la representatividad, es decir, de elegir a los informantes que se parecen al prototipo implícito que él tiene de la población normal. Por ejemplo, Brandes (1991) excluyó a los gitanos o a las mujeres de poco prestigio y eligió a los informantes entre los vecinos que consideraba normales y más representativos, sesgando por tanto su selección. Una antropóloga sueca al realizar un trabajo sobre las diferencias de género en un barrio de Valencia tenía como mayoría de informantes a mujeres feministas, activistas de barrio y de partidos de izquierda, y miembros de asociaciones de separadas. Al margen de la legitimidad de las posiciones ideológicas de las informantes, es evidente que la visión que se obtiene de la realidad social es parcial. Por eso que los antropólogos combinan estudios cualitativos con cuantitativos que permiten constatar cuán frecuente es un fenómeno. Estudios etnográficos mostraron la existencia de una sub-cultura de oposición a la escuela. Los estudios cuantitativos mostraron que ésta era minoritaria.

3) A los antropólogos les va a llamar la atención la información novedosa, saliente y negativa (que se sabe que tiene más impacto en el juicio social que la información más frecuente, pero, menos extrema). Como dice de forma autocrítica un antropólogo de EE.UU. sobre su trabajo en el campo andaluz: *'lo que más llamó mi atención era lo más exótico desde mi perspectiva: los aspectos del pensamiento y comportamiento popular que más se diferenciaban de la vida norteamericana'* (Brandes, 1991). Una regla de la investigación cualitativa es evitar centrarse en los episodios llamativos, que todo el mundo quiere narrar o recuerda, y observar las rutinas sociales.

4) Los antropólogos tienden a una versión específica del sesgo atributivo interno: tienden a atribuir las causas de las conductas a diferencias de valores, normas, actitudes y creencias culturales. Por ejemplo, la deferencia y dificultades de comunicación ante una persona particular de los participantes en un grupo de discusión se explica por la cultura de alta distancia al poder y que enfatiza la comunicación indirecta -cuando en realidad las personas estaban inhibidas delante de un ex-paramilitar del que desconfiaban y no querían hablar-. Como dice Brandes, el recelo entre vecinos que él observó en sus trabajos de campo no se debía sólo o principalmente a que eran manifestaciones de desconfianza provocadas por una cultura de la vergüenza, sino que tenían causas políticas: *'fue creado en gran parte por la atmósfera del franquismo'* (Brandes, 1991). Es importante utilizar la abducción o recoger información que permita contrastar diferentes explicaciones alternativas del fenómeno.

5) Por el heurístico de accesibilidad, se sobre-estima la frecuencia de los hechos más salientes y dos hechos fácilmente accesibles por ser sobresalientes, se perciben como asociados -aunque en realidad ni los hechos sean típicos de la cultura ni los dos hechos estén asociados- (Páez, Villareal, Echebarría y Valencia, 1987). La asociación entre masculinidad y honor es un ejemplo. Buena parte de la supuesta importancia del honor y la vergüenza en el

sur de Europa se puede explicar por el impacto que tuvo en los antropólogos anglosajones de clase media las costumbres expresivas de hombres de clase obrera, que compartían además creencias machistas. Ahora bien, la importancia de la reputación viril y su asociación con el honor es común entre los proletarios anglosajones, que comparten con los mediterráneos la valoración de la fuerza, los ‘cojones’ y las proezas sexuales (Gilmore, 1994). Lo mismo puede decirse de los ‘fieros yanomami’: sus luchas rituales públicas y el hecho de que vivan en casas comunales sin paredes divisorias en los que las disputas y castigos a las mujeres también lo son, llevaron a construir la imagen de guerrero violento y machista -visión que otros antropólogos disputan, basándose en informaciones menos salientes-. No todos los yanomami son fieros guerreros. La violencia es esporádica, hay largos períodos de paz y la cultura yanomami tiene una serie de aspectos estéticos y sensibles (Sponsel, 1998). Las covariaciones entre fenómenos se deben constatar con muestras grandes e integrando información sobre la presencia-ausencia del fenómeno -como se hace en los estudios antropológicos holísticos, donde se comparan la co-ocurrencia de dos atributos en todas las culturas sobre las que se dispone información-. En los estudios psicociológicos la síntesis estadística o meta-análisis de todas las investigaciones disponibles es esencial para contrastar si la asociación entre dos hechos es estable.

6) Existen dificultades para tomar en cuenta e integrar la información: Los clásicos antropólogos Redfiel y Lewis discreparon sobre el carácter conflictivo o cooperativo de la misma zona cultural indígena mejicana. Observando la misma cultura y constatando ambos cifras similares de actividad sexual (un poco más altas que las de EE.UU.), un antropólogo, Freeman, concluyó que la cultura samoana era represiva y otra antropóloga, Mead, que era liberal sexualmente hablando. Es importante agregar a la evaluación cualitativa, procedimientos estandarizados de decisión y evaluación, utilizando instrumentos estadísticos.

7) Los antropólogos no son inmunes a los estereotipos y al conocimiento implícito previo. Mucha de la información que argumentan en sus etnografías va a retomar y reproducir los estereotipos. La antropología del mediterráneo con su visión de pasión, violencia y virilidad, reproduce los retratos de los viajeros románticos sobre Italia y el sur de España, criticando las zonas cálidas y las emocionales razas latinas. Por ejemplo, Ortega criticaba el sentido de la pereza típica de la cultura andaluza y Unamuno el ‘bedinismo’ de ésta, etc. (Basabe et al., 1999; Zulaika, 1996). Cuestionar los estereotipos, buscando información desconfirmatoria sobre ellos es importante. También lo es evitar abstraer un rasgo y diferenciarlo al máximo entre grupos.

8) Se tiende a percibir como homogéneos grupos más distantes y como diferenciados aquellos que son más cercanos. Las personas tienden a considerar como más homogéneas y similares sociedades con las que están menos familiarizadas. Emplean generalizaciones excesivas y tienden a homogeneizar sociedades y naciones. Así, la antropología del Mediterráneo va a englobar en un mismo síndrome cultural a las aldeas rurales portuguesas, españolas, griegas, turcas y del norte de África, aunque desde dentro se puede alegar que son zonas muy diferentes. Al contrario, los antropólogos locales van a exagerar la variabilidad intranacional o intracultural (como se sabe que ocurre en general en el pensamiento social, el endo-grupo se ve como más variable y heterogéneo que el exo-grupo. Como dice una antropóloga local: *‘Algunas veces los antropólogos foráneos tienden a homogeneizar la nación (española), mientras que los españoles no captamos las similitudes subyacentes’*. La familiaridad con un grupo es esencial para percibir su

variabilidad. De allí la importancia de la observación participante prolongada en la investigación cualitativa. Es importante darse cuenta que la similitud o diferencia depende del marco de comparación y es relativa. Afirmar que África no existe porque existen multitud de diferencias culturales internas es tan correcto como decir que el modelo de familia africana se diferencia de la occidental y asiática. Todo depende del grado de abstracción y a qué nivel se estén comparando las culturas y sociedades.

Cognición Social y los Heurísticos como Sesgos

Los heurísticos son estrategias simples y eficientes de pensamiento. Son formas de resolución de problemas y de pensamiento rápidos, que implican poco esfuerzo, pero que a menudo son falibles e inadecuados lógicamente. Estas formas de pensamiento son frecuentes en el pensamiento común (Moya, 1999). Los heurísticos más frecuentes son:

a) Heurístico de representatividad: Se juzga la probabilidad de que algo ocurra, que un hecho sea la causa de otro o que un estímulo pertenezca a una categoría, basándonos en cuánto representan, se corresponden o parecen a nuestras creencias previas, ignorando otra información útil. Este sesgo actúa cuando las personas tienen que predecir una conducta o atribuir una pertenencia categorial y en vez de utilizar directamente los datos objetivos, comparan la persona a juzgar con el esquema o prototipo e intuitivamente deducen su conducta futura o pertenencia grupal. En un estudio clásico de Tversky y Kahneman (1980) se les dijo a unas personas que en un grupo había un 30% de ingenieros y un 70% de abogados, o a la inversa. A continuación, se daba información suplementaria sobre un individuo a algunas personas, mientras que otro grupo se quedaba sin información adicional. Posteriormente, se les pedía a todos que evaluaran la probabilidad de que la persona descrito o elegido fuera un ingeniero. El grupo de personas que no tenía más información respondía correctamente (p. e., que dado que había un 30% de ingenieros en el grupo, la probabilidad de que la persona elegido lo fuera era de 30%). En cambio el grupo de personas con información complementaria, fijándose en que algunos elementos se acomodaban bien al esquema prototípico del ingeniero (p. e., era una persona reservada, le gustaba el cálculo, etc.), afirmaba sesgadamente que la probabilidad de que la persona fuera ingeniero era del 50%. Las personas aplicarán como causas de un efecto aquellas que tengan características representativas o atributos típicos de las representaciones sobre las causas (p. e., la aparición brusca de un fenómeno, la capacidad de poner un sistema en movimiento, la capacidad de poner un sistema en un estado anómalo, etc.) (Boudon, 1991; Piatelli-Palmarini, 1993). Otra intromisión inadecuada del heurístico de representatividad en las explicaciones causales, que lleva a ignorar información, es la concepción implícita en el esquema causal de que la causa es representativa o de la misma magnitud y dimensión (similar) que el efecto o a la inversa, es decir, que causas y efectos deben ser parecidos o similares (a problemas culturales, causas culturales; a grandes efectos, grandes causas). Esto hace que, adecuada o inadecuadamente, se busque una causa grande para un efecto grande, una causa emocional a efectos emocionales, una causa compleja para efectos complejos, etc. Se ha constatado la existencia de este sesgo en el pensamiento no sólo en las culturas primitivas, donde la medicina se apoya en este principio (los medicamentos curan por su parecido con los síntomas o su opuesto), sino también entre adultos de sociedades occidentales.

b) Heurístico de accesibilidad o disponibilidad: Se juzga la probabilidad de las cosas en

términos de cuán disponibles, cuan rápidamente vienen a la mente los ejemplos de algo. Los hechos que se recuerdan mejor se utilizan para establecer frecuencias o probabilidades. Ya que recordamos mejor y más rápidamente nuestras propias acciones, tendemos a afirmar que hacemos más trabajo (p. e., la media de esfuerzo personal en tareas caseras que cada miembro de la pareja estimaba hacer era superior al 60%).

El heurístico de accesibilidad también explica algunos de los sesgos del razonamiento inductivo corriente. En la medida en que las personas se basan en la fácil accesibilidad de ciertos datos cometen numerosos errores ya que, en general, las muestras de datos entregadas por los mass media, en la comunicación social y retenidas en la memoria están sesgadas. Así, las personas creen que el número de muertes por accidentes de carretera, asesinatos a tiros y ahogados es superior al provocado por golpes y enfermedades cardíacas, aunque en realidad sean estas últimas las más frecuentes. El carácter sobresaliente del primer tipo de muestras en los mass media y en la comunicación los hace más accesibles.

Asimismo, el sesgo de accesibilidad también explicaría el fenómeno de la ‘correlación ilusoria’ (constatar asociaciones donde no las hay). Las personas se basarían en la fuerza de asociación o co-ocurrencia en otras áreas (p. e., lingüística) para estimar la frecuencia de co-ocurrencia actual. Toda una serie de investigaciones han constatado que, pese a que las investigaciones de fiabilidad y validez han mostrado que no había asociación entre dibujos y problemas psicopatológicos, los psicólogos clínicos seguían afirmando su existencia con un gran consenso. Estas asociaciones eran compartidas por personas legas aún cuando, por construcción experimental, se les había proporcionado material en el que explícitamente dibujos y síntomas no estaban asociados. Aunque no había mayor cantidad de dibujos con grandes orejas en individuos paranoicos, las personas ‘constataban’ una correlación entre síntomas paranoicos y dibujos con grandes orejas (Leyens, 1983). El hecho de que tanto legos como expertos compartieran la concepción de una asociación entre los rasgos dibujados y los síntomas psíquicos indica que hay un esquema en el que la representación de ciertos rasgos anatómicos se asocia a problemas relacionados con las funciones de dichas partes del cuerpo: ojos y vigilancia, orejas y escucha paranoica (que hablan mal de él), boca y alimentación, etc. Este esquema que asocia rasgos físicos y de personalidad provocaría que las personas ‘encontraran’ correlaciones donde no las hay.

c) Heurístico de simulación: El heurístico de simulación utiliza como base para los juicios sociales la facilidad con que se puedan construir mentalmente ejemplos o escenarios. Este heurístico implica que mientras más fácil sea para las personas imaginar un escenario para un cierto resultado alternativo, creerán que es más probable que éste se produzca. Este heurístico constituye un sesgo en la medida en que no son los escenarios más fácilmente imaginables los que corresponden necesariamente a una secuencia de sucesos. Así, por ejemplo, se ha encontrado que las personas subestiman las probabilidades de los hechos negativos. Plausiblemente, esto se debe a que los escenarios positivos se pueden imaginar y construir más fácilmente. El heurístico de simulación se asocia al fenómeno del pensamiento contra-factual, que ocurre cuando podemos describir con facilidad un resultado alternativo. Por ejemplo, si perdemos el avión o el bus por sólo unos pocos minutos, nos imaginamos fácilmente habernos embarcado si sólo hubiéramos tomado otra ruta, detenido menos en el baño, etc., por lo que nos sentimos mucho más frustrados que si perdemos el transporte por un retraso grande (que no deja lugar para imaginarnos otra cosa). También actúa el pensamiento contra-factual cuando ocurre un hecho negativo por realizar una actividad poco frecuente (p. e., una persona

que viaja en bus o tren normalmente decide viajar en coche y tiene un accidente mortal). Es probable que la activación emocional sea mucho mayor ya que es muy fácil imaginarse que nada hubiera ocurrido si la persona hubiera tomado como de costumbre el tren o bus (Fiedler y Schmid, 1995).

d) Heurístico de anclaje: Cuando se estima un valor, las primeras estimaciones actúan como punto de anclaje para juicios posteriores. Al margen de cómo se hayan obtenido los valores iniciales (dados por el problema, arbitrariamente o razonados), los ajustes son muy insuficientes y el juicio final está fuertemente escorado hacia el valor inicial. Por ejemplo, cuando se calcula el tiempo que se va a utilizar para hacer un trabajo o el coste de un estudio, se debería empezar de los tiempos o costes básicos y necesarios para luego ir aumentando y agregando gastos o trabajos suplementarios. Sin embargo, este proceso de ajuste es generalmente incompleto porque muchos trabajos o costes no se imaginan o se minimizan de antemano, resultando en predicciones de tiempo muy cortas o en predicciones de gastos mucho menores que los reales (Fiedler y Schmid, 1995).

Dado que muchas veces estas reglas de pensamiento nos permiten simplificar y organizar nuestro medio de forma económica, sin sobrecargar nuestra mente, desde este punto de vista son mecanismos adaptativos que nos permiten salvar recursos mentales para otras tareas. Además preparan al organismo para cambiar el medio ya que muchas veces los heurísticos entregan orientación correcta. Finalmente, aunque los heurísticos sub-utilizan la información, a menudo forman parte del conocimiento convencional y nos permiten ajustarnos socialmente.

La Atribución de Causalidad

Explicar causalmente lo que sucede en el mundo social es uno de los procesos socio-cognitivos básicos.

Podríamos definir la atribución de causalidad como la asimilación de los estímulos externos a un esquema de relaciones antecedente-consecuente. Los sucesos inesperados, así como los fracasos a la hora de conseguir un objetivo, son factores que están asociados a la realización de atribuciones de causalidad. Igualmente, la desconfirmación de expectativas es otro factor que facilita la búsqueda de explicaciones causales (Harvey y Weary, 1984).

Con relación a las dimensiones que las personas utilizan al aplicar esquemas causales, se ha enunciado la existencia de dimensiones interno-externo (personal-situacional), estable-inestable, global-específico y controlable-incontrolable. Empíricamente, sin embargo, solamente se ha encontrado la dimensión de internalidad-externalidad. En menor medida se ha confirmado la existencia de la dimensión estabilidad-inestabilidad y de la dimensión controlabilidad-incontrolabilidad.

Por otro lado, la dimensión internalidad-externalidad se ha supuesto que recubría los criterios de explicación disposicional (causas internas estables) y situacional (causas externas inestables), criterios que actuarían recíprocamente de manera excluyente. Esto no se ha confirmado empíricamente ya que las atribuciones situacionales y disposicionales no son recíprocas. Aunque se había pensado que las personas hacían atribuciones simples, éstas realizan atribuciones complejas (combinación de factores personales y situacionales) sobre todo si la atribución es hecha con precisión.

Con respecto al proceso de atribución, según el modelo de la covariación de Kelley, dimensiones del consenso, de la distinción y de la consistencia permitirían realizar atribuciones diferenciales. Por consenso se entiende si otras personas, además del que se evalúa, realizan o no la misma conducta ante el estímulo, la distinción se refiere a cómo actúa la persona evaluado ante los estímulos, y la consistencia se refiere a si el actor realiza la misma conducta en otras circunstancias y momentos (Morales, 1999).

Cuadro 1. Atribuciones Diferenciales en Función del Consenso, Distinción y la Consideración

CONSENSO	DISTINCIÓN	CONSISTENCIA	ATRIBUCIÓN
Alto (las otras personas actúan como el actor: se alteran y enojan)	Alta (el actor sólo se altera emocionalmente ante esa situación)	Alta (lo hace siempre en esa situación)	Estímulo
Bajo (la mayoría de las otras personas no se conducen como el actor)	Alta (el actor sólo se altera ante otros estímulos)	Baja (en el pasado no ha actuado así)	Circunstancias periféricas
Bajo (ídem anterior)	Baja (el actor se altera fácilmente ante otros estímulos)	Alta (actúa siempre así: alterado)	Persona o sujeto

Diferentes investigaciones han confirmado que las variaciones en estas tres dimensiones producen atribuciones como las antes expuestas (Ross y Fletcher, 1985). Sin embargo, la capacidad de las personas para estimar covariaciones es baja. Además, la información de consenso se utiliza poco y se ignora, y, por otra parte, las personas no descuentan causas externas plausibles por evidentes que éstas sean. Todos estos elementos llevan a una tendencia a atribuir las causas de las conductas a características internas de los actores.

Practica Opinión sobre la pena de muerte (adaptada por Páez de Choi y Nisbett, 1998)

Por favor lea el siguiente texto y responda al cuestionario siguiente:

Una persona ‘al margen de su actitud personal’, ha redactado este texto obligado por el profesor:

‘La pena de muerte sirve para asustar a los futuros criminales. Además, el justo castigo es una reparación moral a la memoria de las víctimas del asesinato. Igualmente, sirve para que los familiares y sobrevivientes de los afectados por el hecho criminal sientan que se ha hecho justicia. Ya lo dijo la Biblia: Ojo por ojo, diente por diente. El castigo debe ser proporcional al crimen cometido. Finalmente, encerrar por unos años a un criminal no sirve para nada. Sólo saldrá años más tarde igual o peor’.

1- Evalúa cuan convincente o persuasivo es el ensayo sobre la pena de muerte para ti (en qué medida sus argumentos sirven para apoyar su posición ante ti):

NADA persuasivo 1 2 3 4 5 6 7 MUY persuasivo

2- Evalúa cuán convincente o persuasivo es el ensayo sobre la pena de muerte para una persona media (en qué medida sus argumentos sirven para apoyar su posición ante una persona media):

NADA persuasivo 1 2 3 4 5 6 7 MUY persuasivo

3- Evalúa la actitud de la persona que redactó el ensayo sobre la pena de muerte:

Totalmente en contra 1 2 3 4 5 6 7 Totalmente a favor
Neutro

4- Escribe ahora tú mismo las razones favorables a la pena de muerte. Utiliza los argumentos del ensayo anterior.

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

5- Evalúa ahora en qué medida el ensayo representa tu actitud ante la pena de muerte:

Nada 1 2 3 4 5 6 7 Mucho

6- Evalúa ahora en qué medida el ensayo que leíste representa la actitud de la persona que lo escribió ante la pena de muerte:

Nada 1 2 3 4 5 6 7 Mucho

Este experimento se realiza en dos condiciones:

- 1) A una mitad de las personas se les dice: Una persona, ‘al margen de su actitud personal’, ha redactado este texto obligado por el profesor (condición alumno elegido al azar).
- 2) A la otra mitad se les dice: Una persona, ‘reflejando su actitud personal’, ha redactado

dicho texto voluntariamente (condición alumno elige voluntariamente).

También se compara la respuesta al mensaje a favor con un mensaje en contra, creándose así 4 condiciones:

- 1) A favor o pro-pena de muerte y alumno no elige o se le asigna el texto;
- 2) A favor o pro-pena de muerte y alumno voluntario o elige su texto;
- 3) En contra de la pena de muerte y alumno no elige el texto; y,
- 4) En contra de la pena de muerte y alumno elige el texto.

Texto en contra de la Pena de Muerte (adaptada por Páez de Choi y Nisbett, 1998)

‘La pena de muerte no sirve para asustar a los futuros criminales. Además de ser un castigo injusto, tampoco es una reparación moral a la memoria de las víctimas del asesinato. Igualmente, no sirve para que los familiares y sobrevivientes de los afectados por el hecho criminal sientan que se ha hecho justicia. Ojo por ojo, diente por diente es un lema anticuado, de mentalidades ortodoxas, contrario a la evidencia científica actual. El castigo puede ser proporcional al crimen cometido sin implicar la pena capital. Finalmente, encerrar por unos años a un criminal es suficiente y queda la posibilidad que se redima’.

Las preguntas son iguales para todas las condiciones

Claves de Corrección

Compara tu evaluación con relación a 4 (neutro) que debería ser la respuesta para alguien a quien se le asignó al azar escribir un texto, ya que no sabemos su posición. Personas asiáticos y de EE.UU. atribuyeron un 5,5 a la actitud de la persona que escribió el ensayo. Si atribuyes una puntuación de 5 o más, estas cometiendo un sesgo de correspondencia.

Compara en qué medida indicaste que tu ensayo representaba tu actitud. Americanos, Coreanos y Españoles indicaron entre 3,5 y 4 para sí mismos. Los coreanos y los españoles respondieron de forma similar para la otra persona. Después de escribir, los americanos evaluaron que el ensayo del otro reflejaba su actitud más que la propia (4,4). Si tienes medio punto o más de diferencia entre tu posición y la del otro, en el sentido de que el ensayo del otro refleja más su actitud, estás cometiendo un sesgo de actor-observador y eres menos sensible a las claves contextuales, como los individualistas. Si no hay diferencias entre el grado en que el ensayo refleja tu actitud y la de la otra persona, eres sensible a las claves contextuales como los colectivistas coreanos y la muestra local.

Error Fundamental de Atribución o Sesgo de Correspondencia

Se ha calificado de Error Fundamental de Atribución la tendencia a explicar las conductas de otros por rasgos internos o disposiciones personales, ignorando las presiones

o factores de la situación. Dicho error también se denomina Sesgo de Correspondencia, entendiendo que la inferencia de correspondencia es el proceso postulado por Jones y Davis (Morales, 1999) por el cual se supone que una conducta corresponde a un rasgo (p. e., si alguien grita y discute, es porque es agresivo). Por ejemplo, personas a las que se les asigna al azar el rol de ‘profesor’ se las evalúa de hacer preguntas más brillantes que las personas a las que se les asigna al azar el rol de ‘alumno’, sin darnos cuenta que es el rol asignado el que hace aparecer a las primeras personas como haciendo preguntas inteligentes y a las segundas como quienes buscan respuestas. Este sesgo es fundamental porque explica la formación de estereotipos: si percibo a alguien que por su rol y situación actúa de una manera dada, tiendo a atribuirle a los rasgos de esa persona o grupos de personas la causa de la conducta. Finalmente, un último sesgo asociado al Error fundamental de Atribución es el de Actor-Observador: tendemos a explicar las conductas de otros por sus disposiciones o rasgos personales, mientras que explicamos nuestras conductas por las circunstancias o causas externas.

Se han dado explicaciones perceptivas a estos sesgos. Las personas tienden a centrarse en los aspectos más sobresalientes de los estímulos para aplicar el esquema causal; sería la posición perceptiva del actor la determinante en la explicación de este sesgo. Los observadores tienden a centrarse en los actores en la medida en que los individuos son unidades sobresalientes de información; es evidente, además, que disponen de menor información sobre los determinantes situacionales que el propio actor. Se sabe por otra parte, que los observadores hacen más atribuciones de tipo situacional cuando se les coloca en la perspectiva física o cognitiva del actor o cuando los determinantes situacionales se hacen funcionalmente relevantes (Fiske y Taylor, 1991).

También parecen razonables las explicaciones de disponibilidad y accesibilidad de información. Es el acceso a diferentes tipos de información lo que causaría las atribuciones divergentes entre el actor y el observador. El actor tiene acceso a sus motivos, propósitos y conductas pasadas y presentes; sabe cuándo ha actuado de una manera u otra, en qué contextos esto ha sucedido. El observador sólo tiene acceso a la conducta actual del actor y de ella debe inferir el resto de las razones que explican su comportamiento. Sería, por tanto, la información más pobre y descontextualizada la que fuerza a los observadores a caer en el sesgo de internalidad en la atribución (Fiske y Taylor, 1991). Una tercera explicación sobre el sesgo que internaliza la atribución es la cultura: en las culturas individualistas la persona autónoma es la causa saliente de las conductas y en las colectivistas es el contexto.

Sesgo de Correspondencia y Cultura

Una primera aproximación al tema sugería que el Error Fundamental y el Sesgo Actor-Observador se manifestaban menos fuertemente en culturas colectivistas. Esto parecía razonable, dado que la cultura occidental enfatiza a la persona autónoma como causa de los eventos. El léxico y las explicaciones disponibles culturalmente son más internos. Además las personas que explican sus conductas por causas internas son mejor valoradas (mostrando que la explicación interna o disposicional es normativa). Sin embargo, el estado actual de la cuestión está más matizado.

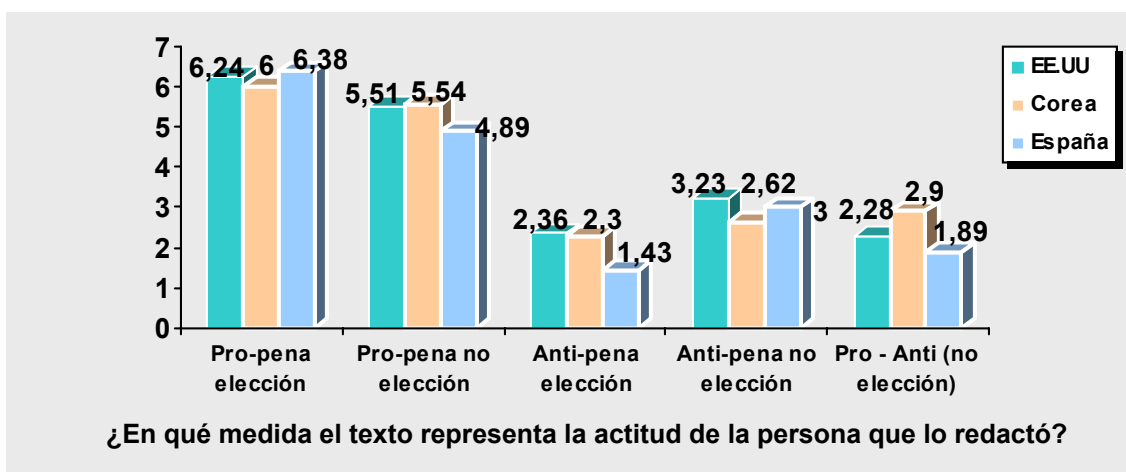
Algunos estudios han encontrado que las personas colectivistas utilizan más explicaciones contextuales de la conducta y hacen más atribuciones externas. Por ejemplo,

explican más una conducta por los roles y circunstancias. Una investigación que comparó hindúes con personas de EE.UU. mostró que los primeros explicaban las conductas de otras personas en función de sus roles sociales, obligaciones y entorno físico, mientras que los segundos explicaban conductas comparables en términos de rasgos de personalidad. Periodistas y personas legas chinas explican hechos negativos (asesinatos) y resultados deportivos atribuyéndolos a la situación y a causas contextuales (Nisbett, Peng, Choi y Norenzayan, 2001). Sin embargo, no hay diferencias en atribuciones internas ya que en todas las culturas se utilizan de forma similar.

Las diferencias que existen entre individualistas y colectivistas se dan en las explicaciones internas grupales, que son mayores en los primeros. Explican el fracaso de una persona dada porque el grupo en el que ésta estaba era poco amistoso, poco solidario y no resolvió los problemas de la persona. Personas de EE.UU. explican más el fracaso por disposiciones individuales: la persona fue irresponsable, desconsiderada y es responsable de sus acciones (Menon, Morris, Chiu y Hong, 1999). Al contrario, se ha encontrado que el Sesgo de Correspondencia ocurre al mismo nivel en asiáticos que en personas de EE.UU. (Krull et al., 1999). Es decir, que la tendencia a atribuir las conductas a rasgos estables internos o a inferir rasgos de conducta es tan frecuente en culturas colectivistas como individualistas (Choi y Nisbett, 1998).

En el paradigma clásico se presenta a las personas un texto, que ha sido redactado por una persona, ya sea porque lo ha hecho libremente y refleja su actitud, o porque lo ha hecho por imposición. Por ejemplo, un texto sobre la pena de muerte como en la práctica que has realizado previamente. Mientras las personas infieren razonablemente que un texto escrito libremente refleja una actitud, digamos favorable a la pena de muerte, también infieren equivocadamente que un texto escrito por imposición refleja lo que la persona cree. De hecho, personas americanos y coreanos evaluaron la actitud de una persona que no eligió escribir un texto a favor de la pena en 5,5 (cuando 1= en contra, 7 = a favor), y evaluaron la actitud de una persona que escribió de forma impuesta un texto contra la pena de muerte con un 2,6 los coreanos y un 3,2 americanos. El sesgo de correspondencia se infiere restando las puntuaciones en actitud pro y contra inferidas en la condición de no elección. De hecho, los coreanos mostraron un mayor sesgo de correspondencia ($5,5 - 2,6 = 2,9$) que los estudiantes de EE.UU. ($5,5 - 3,2 = 2,28$). Los datos de la muestra local indican que el sesgo de correspondencia es menor que el de la muestra coreana ($4,89 - 3 = 1,89$) (Véase gráfico 1).

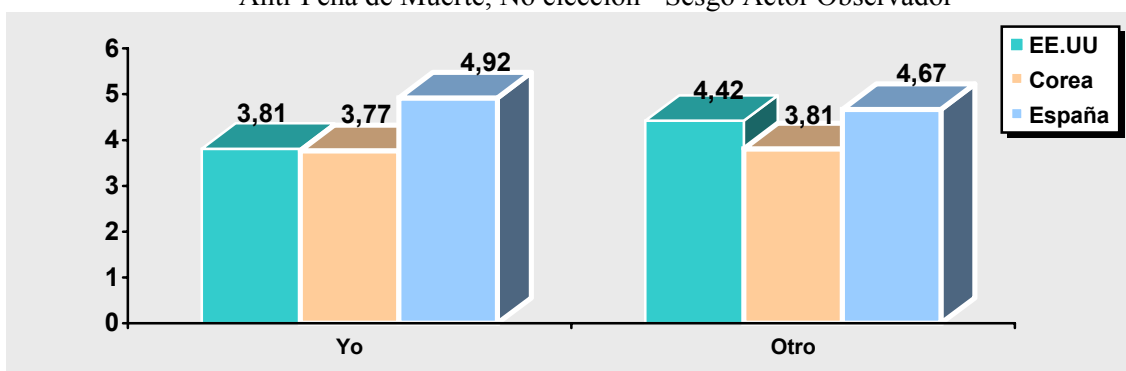
Gráfico 1. Medias Actitudes Pro y Anti-Ensayo según Elección/No Elección



Fuente: Muestras de EE.UU. y Corea de Choi y Nisbett 1998; Muestra de España propia

Sin embargo, las personas colectivistas son más sensibles a las claves contextuales y tienden a corregir más el sesgo de correspondencia y a cometer menos el sesgo actor-observador cuando se hacen salientes las claves contextuales. Después de hacerles escribir sobre la pena de muerte al azar, los coreanos informaban que el ensayo no reflejaba su actitud ni la actitud de la persona que había escrito el primer ensayo. En cambio, pese a hacerles escribir con argumentos impuestos y al azar, los americanos creían que el ensayo del otro reflejaba su actitud, más de lo que reflejaba la propia. En una escala de 1(Nada) a 7(Mucho) atribuyeron un 4,4 al ensayo del otro versus un 3,8 al grado en que su ensayo reflejaba su propia actitud.

Gráfico 2. Puntuaciones Medias Actitud Personal y del Otro después de Leer el Texto, Condición Anti-Pena de Muerte, No elección - Sesgo Actor Observador



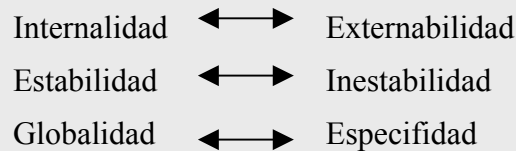
Fuente: Muestras de EE.UU. y Corea de Choi y Nisbett 1998; Muestra de España propia

Como vemos, los españoles atribuyen 4.67 al ensayo del otro versus 4.92 al grado en que su ensayo refleja su propia actitud, mostrando una situación similar a la de Corea (3.81, 3, 3.77), de menores diferencias entre puntuaciones y, por tanto, con un menor efecto del sesgo actor-observador que aparece en la muestra norteamericana.

Estilo atributivo en adultos (Miller y Seligman, 1984)

- a) Escriba la causa fundamental.....
- b) ¿Se debe la causa de (situación) a algo relativo a Ud. o a otras personas o circunstancias?
Totalmente debida a otras 1 2 3 4 5 6 7 Totalmente debida a mí
causas o circunstancias
- c) ¿Estará esta causa presente en el futuro cuando vuelva a encontrarse en esa situación?
No estará presente nunca más 1 2 3 4 5 6 7 Siempre estará presente
- d) ¿Esta causa es algo que influye solamente (situación) o influye en otras áreas de su vida?
Influye solamente en esa 1 2 3 4 5 6 7 Mucha importancia
situación concreta
- e) ¿Qué importancia tendría esta situación si le sucediera a usted?
Ninguna importancia 1 2 3 4 5 6 7 Mucha importancia

Esta escala mide el estilo atribucional en tres dimensiones:



Consta de 12 situaciones agrupadas en 4 áreas:

- a) Logro positivo: consta de tres situaciones.
1. Ud. llega a ser muy rico.
 2. Ud. se esfuerza por llegar a un puesto que quiere obtener (un trabajo importante, etc.) y lo obtiene.
 3. Ud. obtiene un ascenso.
- b) Logro negativo: consta de tres situaciones.
1. Ud. ha estado buscando trabajo sin éxito durante cierto tiempo.
 2. Ud. realiza una importante intervención en público y éste reacciona negativamente.
 3. Ud. no puede realizar la cantidad de trabajo que los otros esperan.
- c) Interpersonal positivo: consta de tres situaciones.
1. Ud. se encuentra con un amigo que le hace cumplidos sobre su apariencia.

2. Su compañero, novio/a, esposo/a, le está tratando más afectuosamente que de costumbre.
 3. Ud. realiza un proyecto que es alabado.
- d) Interpersonal negativo: consta de tres situaciones.
1. Un amigo le va a contar sus problemas y Ud. no le ayuda.
 2. Ud. se encuentra con un amigo que actúa negativamente hacia usted.
 3. Ud. va a cenar y la cita le sale mal.

El formato para cada situación hipotética se repite y es el que se reproduce en la práctica.

Claves de Corrección

Para compararse con individualistas anglosajones y colectivistas asiáticos chinos responda a las 12 situaciones y conteste a los 48 ítems. Sume las respuestas internas, estables y globales para hechos positivos. Si obtiene 93 o más ($M = 5,14$) tiene un estilo optimista, similar a los individualistas anglosajones. Si puntúa 87 o menos ($M = 4,81$) tiene un estilo menos optimista, como los colectivistas asiáticos. Sume las respuestas internas, estables y globales para hechos negativos. Si obtiene 68 o menos ($M = 3,8$) tiene un estilo menos pesimista, similar a los individualistas anglosajones. Si puntúa 72 o más ($M = 4$) tiene un estilo más pesimista, como los colectivistas asiáticos. Haga la diferencia entre su total de hechos positivos y negativos. Si la diferencia es positiva y superior a 25 usted tiene un claro estilo de explicación optimista, como los individualistas anglosajones. Si usted suma +15 o menos, aunque siempre superior a uno, tiene un estilo más optimista que pesimista, siendo éste más moderado o modesto. Si la diferencia es negativa, usted tiene un estilo pesimista y debe pensar en mejorar su visión del mundo y su realidad ya que tiene riesgo de deprimirse (Lee y Seligman, 1997).

Si le parece que la cantidad de escenarios es muy larga y quiere tener un punto de referencia en la cultura local, haga la siguiente práctica.

Attributional Style Questionnaire –ASQ– (adaptada por Páez de Miller y Seligman, 1984)

Imagínese que las siguientes situaciones le ocurren a Usted y a una persona media similar a Ud. en sexo, edad y educación:

A) SITUACION UNO

Esforzarse por llegar a un puesto que quiere obtener (un trabajo o beca, etc.) y lo obtiene

A.1.- Escriba la/s causa/s fundamental/es:

a) Usted:

b) Persona media:

A.2.- ¿Se debe/n la/s causa/s de lo ocurrido en la situación a algo relativo a Ud. o a otras personas y circunstancias?

				Usted					
Totalmente debida a otras personas o circunstancias	1	2	3	4	5	6	7	Totalmente debida a mí	
				Persona Media					
Totalmente debida a otras personas o circunstancias	1	2	3	4	5	6	7	Totalmente debida a ella	

A.3.- ¿Estará/n esta/s causa/s presente/s en el futuro cuando vuelva a encontrarse en esa situación o una similar?

				Usted					
No estará presente nunca más	1	2	3	4	5	6	7	Siempre estará presente	
				Persona Media					
No estará presente nunca más	1	2	3	4	5	6	7	Siempre estará presente	

A.4.- ¿Esta/s causa/s es/son algo que influye/n solamente en esta situación o influye/n en otras áreas de su vida?

				Usted					
Influye solamente en esta situación concreta	1	2	3	4	5	6	7	Influye en todas las situaciones de mi vida	
				Persona Media					
Influye solamente en esta situación concreta	1	2	3	4	5	6	7	Influye en todas las situaciones de su vida	

B) SITUACION DOS

No poder realizar la cantidad de trabajo que otros esperan de uno

B.1.- Escriba la/s causa/s fundamental/es:

a) Usted:

b) Persona media:

B.2.- ¿Se debe/n la/s causa/s de lo ocurrido en la situación a algo relativo a Ud. o a otras personas y circunstancias?

				Usted					
Totalmente debida a otras personas o circunstancias	1	2	3	4	5	6	7	Totalmente debida a mí	
				Persona Media					
Totalmente debida a otras personas o circunstancias	1	2	3	4	5	6	7	Totalmente debida a ella	

B.3.- ¿Estará/n esta/s causa/s presente/s en el futuro cuando vuelva a encontrarse en esa situación o una similar?

				Usted					
No estará presente nunca más	1	2	3	4	5	6	7	Siempre estará presente	
				Persona Media					
No estará presente nunca más	1	2	3	4	5	6	7	Siempre estará presente	

B.4.- ¿Esta/s causa/s es/son algo que influye/n solamente en esta situación o influye/n en otras áreas de su vida?

				Usted					
Influye solamente en esta situación concreta	1	2	3	4	5	6	7	Influye en todas las situaciones de mi vida	
				Persona Media					
Influye solamente en esta situación concreta	1	2	3	4	5	6	7	Influye en todas las situaciones de su vida	

C) SITUACION TRES

Realizar un proyecto que es alabado, halagado, le hacen cumplidos

C.1.- Escriba la/s causa/s fundamental/es:

a) Usted:

b) Persona media:

C.2.- ¿Se debe/n la/s causa/s de lo ocurrido en la situación a algo relativo a Ud. o a otras personas y circunstancias?

				Usted					
Totalmente debida a otras personas o circunstancias	1	2	3	4	5	6	7	Totalmente debida a mí	
				Persona Media					
Totalmente debida a otras personas o circunstancias	1	2	3	4	5	6	7	Totalmente debida a ella	

C.3.- ¿Estará/n esta/s causa/s presente/s en el futuro cuando vuelva a encontrarse en esa situación o una similar?

				Usted					
No estará presente nunca más	1	2	3	4	5	6	7	Siempre estará presente	
				Persona Media					
No estará presente nunca más	1	2	3	4	5	6	7	Siempre estará presente	

C.4.- ¿Esta/s causa/s influye/n es/son algo que influyen solamente en esta situación o influye en otras áreas de su vida?

				Usted					
Influye solamente en esta situación concreta	1	2	3	4	5	6	7	Influye en todas las situaciones de mi vida	
				Persona Media					
Influye solamente en esta situación concreta	1	2	3	4	5	6	7	Influye en todas las situaciones de su vida	

D) SITUACION CUATRO

Encontrarse con un amigo que actúa negativamente hacia uno

D.1.- Escriba la/s causa/s fundamental/es:

a) Usted:

b) Persona media:

D.2.- ¿Se debe/n la/s causa/s de lo ocurrido en la situación a algo relativo a Ud. o a otras personas y circunstancias?

				Usted						
Totalmente debida a otras personas o circunstancias	1	2	3	4	5	6	7	Totalmente debida a mí		

				Persona Media						
Totalmente debida a otras personas o circunstancias	1	2	3	4	5	6	7	Totalmente debida a ella		

D.3.- ¿Estará/n esta/s causa/s presente/s en el futuro cuando vuelva a encontrarse en esa situación o una similar?

				Usted						
No estará presente nunca más	1	2	3	4	5	6	7	Siempre estará presente		

				Persona Media						
No estará presente nunca más	1	2	3	4	5	6	7	Siempre estará presente		

D.4.- Esta/s causa/s es/son algo que influye/n solamente en esta situación o influye/n en otras áreas de su vida?

				Usted						
Influye solamente en esta situación concreta	1	2	3	4	5	6	7	Influye en todas las situaciones de mi vida		

				Persona Media						
Influye solamente en esta situación concreta	1	2	3	4	5	6	7	Influye en todas las situaciones de su vida		

Este cuestionario está basado en el Attributional Style Questionnaire, ASQ, de Peterson et al. (1982, citado en Páez, 1986) y Lee y Seligman (1997). Se presentan cuatro

situaciones: 1) de logro positivo; 2) de logro negativo; 3) positivo interpersonal; y, 4) negativo interpersonal. Para cada una, la persona debe indicar cuál es a su parecer la causa fundamental que provocó tal hecho y a continuación indicar, en escalas de 1 a 7, en qué medida un conjunto de factores (esfuerzo personal, habilidades, suerte o dificultad/facilidad de la tarea) están relacionados con la/s causa/s que produjeron el hecho. Luego, la persona debe señalar, también en escalas de 1 a 7, si cree que esa causa es totalmente debido a él mismo o a otras circunstancias (dimensión interna/externa), si esa causa estará presente en el futuro o nunca más estará presente (dimensión estable/inestable) y, finalmente, si esa causa afecta todas las áreas de su vida o sólo a ese hecho en particular (global/específica).

Claves de Corrección

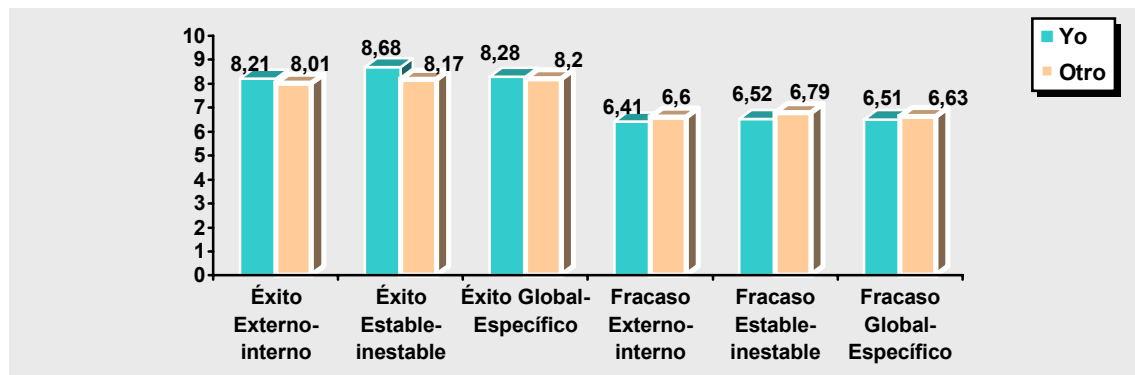
Para obtener las puntuaciones de las dimensiones en base a sus respuestas, proceda de la siguiente forma:

1. Sume sus puntuaciones en los hechos positivos de logro (situación uno) e interpersonales (situación tres) en las preguntas de: *internalidad* (causas debidas a otras personas/circunstancias o a mí), *estabilidad* (estarán/no estarán presentes) y *globalidad* (influyen en todas las situaciones).
2. Sume sus puntuaciones en los hechos negativos de logro (situación dos) e interpersonales (situación cuatro) en las preguntas de: *internalidad* (causas debidas a otras personas/circunstancias o a mí), *estabilidad* (estarán/no estarán presentes) y *globalidad* (influyen/no influyen en todas las situaciones).

Compare las medias de internalidad, globalidad y estabilidad de situaciones positivas y negativas. Si ambas son similares usted no muestra sesgo. Si las medias de las situaciones positivas son más altas que las de situaciones negativas, usted muestra un sesgo de auto-servicio o de atribución de causalidad defensiva o estilo optimista. Si Ud. puntúa en éxito externo, estable y global más de 9, y menos de 6 en fracaso externo, estable y global, usted es optimista.

Como se aprecia en el gráfico 3, las puntuaciones son más altas en internalidad, estabilidad y globalidad en los hechos positivos para sí mismo que para el otro, indicando la presencia del Sesgo de Auto-enaltecimiento.

Gráfico 3: Medias en Dimensiones de Internalidad, Estabilidad y Globalidad según Éxito o Fracaso



Fuente: Muestra Española propia inédita de 158 participantes

La Atribución Defensiva, Sesgo de Positividad o de Enaltecimiento del Yo

Se ha constatado una serie de tendencias en la percepción social que se han calificado de sesgos de auto-servicio o de positivismo sobre sí. Uno de ellos es el estilo atributivo defensivo: las personas explican los éxitos por causas internas y los fracasos por causas externas. El sesgo de positividad se refiere al hecho de que las personas atribuyen sus conductas positivas a ellas mismas o a sus disposiciones, mientras que las conductas negativas se atribuyen a causas externas (Ross y Fletcher, 1985). Así, por ejemplo, los psicoterapeutas atribuyen sus éxitos a sus capacidades y explican sus fracasos por causas ambientales. Este sesgo de positividad hacia sí mismo ha mostrado ser bastante fuerte: cuando se han realizado experiencias con predicciones opuestas, ha sido el sesgo de positividad el que ha predominado.

Cuando las personas tienden a explicar sus éxitos de forma interna, estable y global, y sus fracasos a la inversa, se habla de estilo optimista. Un estilo optimista se asocia a mayor rendimiento escolar, mayores ingresos, mayor confianza en sí mismo y mejor estado de salud percibido, tanto en EE.UU. como en China (Lee y Seligman, 1997). Un estudio longitudinal analizó las explicaciones que daban estudiantes universitarios sobre sus experiencias en la Segunda Guerra mundial en los años 40. Se clasificó el contenido de las respuestas en optimistas o externas de hechos negativos (p. e., mi carrera y experiencia militar fue dura, típico de lo que ocurre en el ejército) y pesimistas o internas de hechos negativos (p. e., no puedo decidir sobre cuál será mi carrera [...] puede ser mi incapacidad para hacer frente a la realidad). Las personas con un estilo pesimista mostraban peor estado de salud física 20-30 años después -la influencia se mantenía si se tomaba en cuenta su estado de salud físico y mental a los 25 años, en el momento de la entrevista- (Taylor, Peplau y Sears, 1994). Se puede concluir claramente que el optimismo atributivo es adaptativo.

Una de las explicaciones que se han formulado sobre el sesgo de positividad es de carácter motivacional: permite defender la propia auto-estima. Esta explicación fue controvertida en su momento pero, en la actualidad, la evidencia a favor de ella es bastante fuerte (Harvey y Weary, 1984; Ross y Fletcher, 1985). Hay, asimismo, quienes defienden que el sesgo de positividad, al margen de aspectos motivacionales, funciona a nivel general; los sucesos positivos, aunque afecten a otros y no sólo a uno mismo, se tienden a atribuir a causas internas (Gergen y Gergen, 1984; Ross y Fletcher, 1985). Esta apreciación llevó a prescindir de la explicación motivacional y a proponer otra de corte cognitivo; dado que los esfuerzos y conductas de las personas estarían orientadas al éxito, sería cognitivamente lógico atribuir el fracaso, si éste se produjera, a causas externas. Además, las personas que perciben y recuerdan las co-ocurrencias tienden a recordar mejor las veces en que los individuos tuvieron éxito en sus esfuerzos, de modo que éstos asocian dichos esfuerzos al éxito, olvidando más las no ocurrencias entre ambos (Markus y Zajonc, 1985; Ross y Fletcher, 1985). Esta explicación cognitiva podría ser puesta en entredicho por otro tipo de explicación que sostiene que el sesgo de positividad se produce como un sesgo de respuesta ante la presentación pública: serviría para protegerse de la evaluación pública (la persona realiza atribuciones internas de éxito y externas de fracaso). Sin embargo, se sigue dando el sesgo de positividad aún en situaciones de evaluación privada (Marcus y Zajonc, 1985). Por otra parte, se sabe que este sesgo se modera o incluso se invierte cuando las personas conocen que serán evaluadas por observadores expertos. Además, son las personas con alta

ansiedad social las que tienden más a invertir el sesgo de positividad, protegiéndose de esta manera de futuros fracasos o críticas (Harvey y Weary, 1984). En conclusión, el sesgo de positividad parece que se explica mejor desde perspectivas motivacionales y cognitivas que como una táctica de respuesta para presentar una buena imagen pública.

Las personas que tienden a explicar sus fracasos por causas internas (p. e., ‘es culpa mía’), estables (p. e., ‘soy siempre así’) y globales (p. e., ‘soy incapaz en todo’) muestran mayor vulnerabilidad ante hechos negativos y tienden más a mostrar depresión. Dicho de otro modo, las personas depresivas no presentarían el sesgo defensivo o de auto-enaltecimiento, sino un estilo insidioso o pesimista que socavaría el estado de ánimo. Esta idea se desarrolló a partir de experiencias con animales las cuales mostraron que cuando éstos no podían controlar los refuerzos y castigos caían en un estado de desesperanza: mostraban un déficit motivacional (no trataban de aprender nuevas conductas), cognitivo (tenían dificultad para aprender nuevas conductas) y afectivo (se mostraban deprimidos). Se proyectó esta idea sobre los humanos pensando que las personas que adquirirían la expectativa de no controlar el medio, caerían más fácilmente en la depresión. Las personas que no controlaban o fracasaban a la hora de controlar el medio buscarían explicar por qué ocurría esto. Si atribuían las causas del fracaso a atributos internos se provocaría un decremento en el nivel de auto-estima. Si se atribuía la incapacidad de controlar los hechos a una causa estable se produciría un estado crónico de desesperanza motivacional como el antes descrito. Finalmente, si se explicaban los fracasos por causas globales se generalizaría la desesperanza y se desarrollaría una visión negativa del mundo y del futuro. El meta-análisis de Sweeney (1986, citado en Echebarría y Páez, 1989) encontró que la alta internalidad, estabilidad y globalidad de las causas atribuidas a hechos negativos, medida por el cuestionario ASQ, se asociaba a indicadores de depresión (escala de depresión BDI). Resultados similares se encontraron en China (Crittenden, 1996) y en un meta-análisis sobre mil personas de estudios llevados a cabo en nuestro contexto: Mayor depresión a mayor internalidad, mayor estabilidad y mayor globalidad². Sin embargo, este estilo atributivo insidioso predice la depresión solo en 2 estudios de 8. Esta atribución interna, estable y global de hechos negativos remitía junto con la depresión en tres de 4 estudios. Se puede por tanto concluir que este estilo atributivo insidioso va a reforzar y mantener la depresión, pero no es un factor estable de riesgo para ésta (Echebarría y Páez, 1989). Lo que sería estable sería el estilo atributivo defensivo.

Confirmando que este sesgo es estable transculturalmente, estudiantes chinos mostraban el sesgo defensivo de atribución, es decir, tendían a atribuir más sus éxitos a causas internas, estables y globales que sus fracasos³. Lo que ocurría es que este sesgo era más fuerte en estudiantes individualistas de EE.UU.⁴. Este sesgo de relativa modestia se asociaba también a que los chinos explicaban más sus fracasos por causas internas, es decir, mostraban menos el estilo insidioso o pesimista. La rápida modernización y un entorno social y político poco controlable puede explicar por qué los colectivistas atribuyen más su destino negativo a causas externas. Su relativa modestia se puede explicar porque los

² Depresión/Internalidad: $r = 0,20$ en los estudios anglosajones y $r = 0,10$ en nuestro contexto; Depresión / estabilidad: $r = 0,21$ en los estudios anglosajones y $r = 0,13$ en nuestro contexto; y, Depresión/Mayor globalidad $r = 0,22$ en los estudios anglosajones y $r = 0,28$ en nuestro contexto

³ Éxitos: $M = 4,81$; Fracasos: $M = 4$. La diferencia era de $0,81$

⁴ Éxitos: $M = 5,15$; Fracasos: $M = 3,8$. La diferencia era de $1,4$

colectivistas se ven a sí mismos más similares y menos diferenciados de los otros, mientras que los individualistas buscan más diferenciarse positivamente, explicando por sus habilidades su éxito (véase más adelante). Además, en las culturas colectivistas se enfatiza la auto-crítica, hay menos opciones sobre cómo conducirse ya que se deben seguir las normas y se le otorga más atención a la trasgresión de la norma. Este énfasis puede explicar el menor optimismo de los colectivistas (Lee y Seligman, 1997).

Práctica sobre la Imagen de Sí (Heine y Lehman, 1997)

Por favor, estime el porcentaje de la población de su misma edad y sexo que es superior o mejor que usted en relación a las siguientes características (p. e., si usted cree que está entre el 10% de los mejores conductores, es decir, conduce un coche mejor que el 90% de la población, debería marcar un 10 o 9%. Aplíquelo a su rol de estudiante o profesor: ¿Cuántas personas de su entorno cree usted que son mejores estudiantes o profesores que usted? ¿Está usted entre los 10 mejores de 100, entre los 20 mejores de 100, entre los 30, etc. o es usted promedio -tiene al 50% por encima-?)

También estime el porcentaje de la población que es superior a la persona de su familia a la que Ud. se sienta más cercana.

	Población mejor que Ud.	Mejor que persona cercana
Independiente	_____	_____
Seguro de sí mismo	_____	_____
Atractivo	_____	_____
Inteligente	_____	_____
Interesante	_____	_____
Cooperativo	_____	_____
Leal	_____	_____
Trabajador	_____	_____
Considerado	_____	_____
Interdependiente	_____	_____

Claves de Corrección

Sume los cinco primeros ítems (del 1 al 5: ítems de independencia), divida el resultado entre 5 y a su total réstele 50. Haga lo mismo con los cinco segundos (del 6 al 10: ítems de interdependencia). Proceda de la misma manera con las respuestas sobre las personas más cercanas.

Toda puntuación por debajo de 50 sugiere un sesgo de falsa unicidad y de auto-enaltecimiento. Es frecuente que la mayoría de la población se estime superior al 50% en diferentes rasgos, en particular en las características más valoradas.

Si estima que sólo entre un 28-24% de las personas son superiores a Ud. en los ítems vinculados a la independencia y a la interdependencia, comparte la tendencia a creerse superiormente normal (sesgo del *Primus Inter Pares*), como las personas de culturas individualistas (p. e., Canadá).

Si estima que un 40% o más de las personas son superiores a Ud. en los rasgos interdependientes o independientes, presenta un perfil más modesto, más cercano a una cultura menos individualista como Japón. Generalmente la sobrestimación de su superioridad es más fuerte en los rasgos interdependientes que independientes, y en la estimación de la persona cercana que de sí mismo.

Primus Inter Pares y Falsa Unicidad: Mis habilidades son Únicas

Las personas tienden a mostrar un Sesgo de Falsa Unicidad, es decir, a verse en general como más competentes, superiores a la media en atributos positivos y normativos como son las habilidades y capacidades. Por ejemplo, si se le pide a estudiantes que digan cuál es el porcentaje de personas de su misma edad y sexo superiores a ellos en rasgos supuestamente individualistas o independientes (independiente, confiado o seguro de sí mismo, interesante, inteligente, atractivo) y en rasgos interdependientes o comunales (cooperativo, leal, considerado, trabajador, de confianza), la media de respuesta, en vez de ser del 50% como cabría esperarse de una distribución normal que reflejara la dispersión real de rasgos, suele ser de 24% y 36%. Es decir, las personas tienden a creer como media que son superiores a 7 personas sobre 10 en rasgos interdependientes y a 6 personas sobre 10 en rasgos independientes (Heine y Lehman, 1997b). La Falsa Unicidad es similar al fenómeno denominado '*Primus Inter Pares*': La tendencia de las personas a declararse superiores a sus pares o una persona similar a ellas en atributos deseables socialmente.

En el área educacional, el 90% o más de profesores de 24 institutos de educación universitaria anglosajones creían ser superiores a la media en su capacidad de estudio y trabajo, lo que es estadísticamente imposible (Myers, 1995). La falsa unicidad se da en los aspectos normativos o deseables socialmente en cada grupo y cultura. Por ejemplo, la mayoría de los estudiantes suizos encuestados decían ser mejores que la media en actividades deportivas, lo que no ocurría entre las chicas. Ambos sexos informaban de ser mayoritariamente mejores que sus compañeros en su capacidad para relacionarse, ser un buen amigo y compañero. En cambio, la mayoría decía ser similar a sus compañeros en actividades artísticas y en rendimiento escolar.

La estimación de la Falsa Unicidad se realiza mediante la diferencia entre la frecuencia real de la opinión o acción y la frecuencia estimada por todos los miembros del grupo. Está relacionada tanto con la probabilidad real como con la frecuencia real de conductas y opiniones (Miller y Prentice, 1996). Por ejemplo, el 99% de los profesores suizos encuestados pensaban que sus cursos y enseñanzas eran bien recibidos y evaluados por sus alumnos, mientras que un 75% de los estudiantes encuestados decían evaluar bien la enseñanza que recibían de sus educadores. La falsa unicidad era de un 24% (99%-75%).

Procesos explicativos: Cognición, Motivación y Conformidad Superior del Yo

El sesgo de falsa unicidad se ha explicado por procesos cognitivos. Las personas tienen más información sobre sí mismas, incluyendo sus tentativas de controlar el medio y sus éxitos, que de los otros. Por motivos únicamente de accesibilidad y disponibilidad de información tienden a sobre-valorar su competencia con relación a los otros genéricos. A favor de esta explicación está el hecho de que los individuos no muestran el sesgo de falsa unicidad cuando se comparan con personas cercanas a las que conocen bien. Además, este sesgo de positividad sobre sus competencias se puede considerar que refleja un proceso auto-regulatorio: representa un ideal al que las personas buscan aproximarse.

También se han explicado estos sesgos positivistas por mecanismos motivacionales o de defensa de una visión positiva de sí. Se supone que los sesgos de auto-servicio permiten mantener y reforzar la auto-estima, la que a su vez se asocia a otros criterios de salud mental, como resistencia ante el estrés, menor depresión y mayor tendencia a relacionarse positivamente con otros (Smith y Mackie, 2000).

Finalmente, la falsa unicidad es una manifestación del proceso *Primus Inter Pares* postulado por Codol (véase la conformidad superior del yo en el capítulo 11 de persuasión y cambio de actitudes).

Cultura y Falsa Unicidad

Los sesgos positivistas sobre sí mismo y el grupo no se dan en todas las culturas con la misma intensidad. En otros términos, con respecto a la percepción del sí mismo, los sesgos de Falsa Unicidad o *Primus Inter Pares* y la Ilusión de Invulnerabilidad -que veremos en el siguiente apartado-, se manifiestan en culturas individualistas, que valoran más la autonomía y la independencia de la persona, mientras que se ven atenuados en las personas de culturas colectivistas asiáticas (Fiske, Kitayama, Markus y Nisbett, 1998). Una muestra de ello es la sobreestimación que realizan los norteamericanos con respecto a su capacidad (p. e., el 90% de los conductores creen que son mejores que la media). Esto muestra cómo el compartir valores individualistas que refuerzan una imagen de sí independiente, facilita los sesgos positivistas. Por otra parte, los japoneses estiman como media que el 50% son mejores que ellos en capacidades y rasgos (p. e., memoria, capacidad física, independencia y simpatía). Sin embargo, los norteamericanos estiman como media que sólo el 30% son mejores que ellos.

Aunque tres estudios han encontrado un sesgo positivista sobre sí en Taiwan y China (Yik, Bond y Paulhus, 1998), este sesgo de Falsa Unicidad está menos presente y en ocasiones se invierte como Sesgo de Modestia en los asiáticos. Otros estudios han mostrado

este Sesgo de Modestia en nigerianos, alemanes del este, finlandeses y otros asiáticos. Sin embargo, un estudio comparando sudafricanos, indios, yugoslavos, norteamericanos y japoneses encontró que todas las personas mostraban un sesgo de auto-servicio o egocéntrico, con la excepción de los japoneses.

Las personas de culturas menos Individualistas que EE.UU., como España o Japón, muestran en menor grado sesgos de auto-enaltecimiento, tanto personal como familiar. Eso no quiere decir que estas personas no valoren a su país o que no estén orgullosas y felices de asociarse con gente que lo hace bien, o desempeñarse bien ellos y ser recompensados. Lo que ocurre es que estas personas tienen una visión menos optimista o sesgada positivamente de sí mismos y sus grupos.

Tabla 1. Medias y desviaciones típicas en ítems Dependientes e Independientes

	Japoneses (n = 82)		Canadienses Europeos (n = 75)		Españoles (n = 158)	
	M	DT	M	D.T	M	D.T
Yo						
Ítems Independiente	47,3%	16.0	27,5%	13.8	45,5%	13.5
Ítems Interdependiente	43,9%	13.8	23,7%	12.0	35,7%	12.7
Otros / Familia						
Ítems Independiente	38,6%	14.3	23,5%	12.6	35,3%	13.9
Ítems Interdependiente	30,6%	13.9	18,5%	13.3	32,3%	14.05

Fuente: Datos de japoneses y canadienses de Heine, S y Lehman, D (1997); Muestra española propia

Los españoles puntúan casi igual que los japoneses en independencia pero menos que los canadienses⁵. En los ítems interdependientes la puntuación de los españoles es menor que la de Japón y mayor que la de Canadá⁶. Es decir, la muestra local muestra un sesgo de Falsa Unicidad para los atributos interdependientes y no para los independientes. En interdependencia, los españoles perciben que el 32% (frente al 36% para sí mismos) de los pares son superiores a un familiar. Al igual que en las muestras de Canadá y Japón, en la muestra local el sesgo positivista es superior para el grupo que para sí mismo.

⁵ $t = 16,4; p < .000$.

⁶ $t = 8,1; p < .000; t = 12; p < .000$.

Visión del futuro (adaptada por Páez de Chang et al., 2001)

Responda a las siguientes preguntas sobre la probabilidad que tiene usted de vivir hechos positivos y negativos.

Lea cada Hecho

1. Fracasas en un examen
2. Tratar de aprender una nueva habilidad
3. Sacar muy malas notas en al menos un parcial
4. Perder contacto con un buen amigo con el que Ud. normalmente estaba relacionado
5. Mejorar o cambiar su apariencia física (peso, ropa, estilo de peinado) en una forma que a Ud. le guste
6. En un grupo grande (al menos 5 personas) hacer un chiste o comentario gracioso que todos se ríen.
7. Ser incapaz de quedarse dormido más de una hora debido a la ansiedad y el estrés.
8. Que alguien se queje o lo rechace por su conducta o actuación.
9. Conocer a una persona nueva con la que espera tener una relación de años.
10. Tener un periodo de un día o más en el que pueda trabajar o hacer algo porque se siente demasiado deprimido o desmoralizado.
11. Asistir a un concierto o evento artístico que le guste
12. Sentir una sensación de euforia después de un éxito o logro

Comparándose con otras personas similares a Usted, el hecho es (elija una opción)

- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros
- 1- más probable que le pasen a otros que a mí mismo
- 2- la probabilidad es similar tanto para mí como para otros
- 3- más probable que me ocurra a mí que a otros

Claves de Corrección

Siguiendo los pasos de Chang et al. (2001), para determinar si las medias que predicen eventos negativos y positivos para uno mismo y los otros son significativamente diferentes de 0 (indicador de la ausencia de sesgo), las puntuaciones deben recodificarse de la siguiente manera: Todos los 1 puntúan -1; los 2 = 0; y cada 3 = +1. Luego se procede a sumar las puntuaciones recodificadas del conjunto de ítems negativos (1, 3, 4, 7, 8, 10) y positivos (2, 5, 6, 9, 11, 12). Obtén tu puntuación media para eventos positivos y eventos negativos dividiendo el resultado total de cada uno de los dos conjuntos entre 6:

- Para Eventos Positivos: Si la media es mayor que 0 indica la presencia de Sesgos Optimistas, si la media es menor que 0 indica la presencia de Sesgos Negativos o Pesimistas.
- Para Eventos Negativos: Si la media es mayor que 0 indica la presencia de Sesgos Pesimistas, y si la media es menor que 0 indica la presencia de Sesgos Optimistas.

Sesgos de Optimismo Ilusorio e Ilusión de Invulnerabilidad

Otros fenómenos asociados a la Falsa Unicidad, son el Optimismo Ilusorio y la Ilusión de Invulnerabilidad (Páez, Adrián y Basabe, 1992). El Optimismo Ilusorio es la tendencia de las personas a percibir que tienen más probabilidades que la persona ‘media’ de que les sucedan acontecimientos positivos (Weinstein, 1980), mientras que la Ilusión de Invulnerabilidad es la tendencia de las personas a percibir que tienen menos probabilidades que la persona ‘media’ de que les ocurran acontecimientos negativos (Weinstein, 1984; Rodin y Salovey, 1989). Para contrastar estos sesgos se pregunta a las personas: ‘*Comparado con otros estudiantes de su misma institución y del mismo sexo ¿Cuál cree Ud. que son las probabilidades de que los siguientes hechos le ocurran a usted?*’, o se les pide que estimen el porcentaje de probabilidad de que les ocurra un hecho a ellos y el mismo suceso al estudiante medio del mismo género de su institución. Los hechos son positivos (p. e., desarrollar una buena carrera profesional, poseer una casa propia) para el Optimismo y negativos (p. e., desarrollar un cáncer de piel, convertirse en un alcohólico) para la Ilusión de Invulnerabilidad. Ante cuestiones sobre la probabilidad de vivir un hecho positivo o de sufrir un hecho negativo en comparación con una persona de su misma edad y sexo, las personas en general, incluyendo estudiantes españoles, tienden a percibir que tienen más probabilidades de vivenciar un hecho positivo y menos de sufrir un hecho negativo que la persona media (Van der Pligt, 1995; Sánchez et al., 1998).

Otros estudios han utilizado una escala de optimismo general en vez de estimaciones de probabilidad directa. Es decir, de expectativas generales de obtener gran cantidad de buenos resultados y baja probabilidad de ocurrencia de malos resultados. En la escala LOT -Life Orientation Test- de Optimismo de Scheier y Carver (véase en Lai y Yue, 2000) se le pregunta a la gente que responda de 0 (en desacuerdo) a 5 (de acuerdo) si ‘*Siempre soy optimista acerca de mi futuro*’ o si ‘*Si algo me puede ir mal, seguro que me irá mal*’ (esta última afirmación debe invertirse). Confirmando que esta orientación optimista hacia el futuro es adaptativa, un meta-análisis de 56 estudios y con muestras muy

variadas (jóvenes y viejos, hombres y mujeres, sanos y enfermos) confirmó que tener expectativas optimistas sobre el futuro se asociaba a menor afectividad negativa⁷, mayor afrontamiento adaptativo⁸ y menores síntomas físicos percibidos⁹. Resultados similares se han encontrado con colectivistas asiáticos chinos. Sin embargo, se ha cuestionado esta aduciendo que es una simple expresión del rasgo de neuroticismo y que su asociación es más fuerte con la salud mental que con la física (Lai y Yue, 2000).

Procesos Explicativos

Los procesos que explican la Ilusión de Invulnerabilidad son:

a) *La falta de experiencia directa.* A mayor experiencia directa, menor tendencia a pensar que uno es menos vulnerable que la persona media ante hechos negativos. Según datos de un estudio, después de experimentar un terremoto, las víctimas perdieron su optimismo acerca de ser menos vulnerables que las personas similares a ellos ante desastres naturales. Pese a ello, esta disminución de la ilusión de invulnerabilidad producida por la experiencia del terremoto no se generalizó a otras áreas (no creían ser tan vulnerables como la media ante otro tipo de hechos negativos) y, además, después de tres meses su ilusión de invulnerabilidad ante los terremotos se había recuperado (Burger y Palmer, 1992).

b) *La percepción de control.* Las personas manifiestan mayor Sesgo de Invulnerabilidad cuando controlan los hechos negativos o cuando tienden a creer ilusoriamente que controlan éstos. Por ejemplo, la Ilusión de Invulnerabilidad se da con relación a enfermedades que se percibe que dependen fuertemente del estilo de vida y de las conductas saludables (p. e., infarto de miocardio), mientras que no ocurre lo mismo con enfermedades percibidas como menos controlables, como el cáncer (Sánchez et al., 1998). A pesar de esto, también se han encontrado datos que niegan la relación entre el Optimismo Ilusorio o la Ilusión de Invulnerabilidad y la Percepción de Control de hechos específicos (van der Pligt, 1996).

c) *El tener un estereotipo sobre el tipo de personas que son víctimas de accidentes y creerse diferentes de ellos.* Se ha encontrado que las personas que comparten la creencia de que existe un prototipo de personas más proclive a sufrir experiencias negativas, evalúan a este tipo de personas de forma más negativa y las perciben como diferentes a uno mismo. Esta explicación está relacionada con el heurístico de representatividad, es decir, se utiliza un estereotipo o un ejemplo de persona concreta con el fin de diferenciarse de forma explícita y decidir que uno no se clasifica en una categoría negativa dada. Cuando las personas tienen mucha información sobre un hecho negativo y saben que afectan a todo tipo de gente, no muestran Ilusión de Invulnerabilidad. Por ejemplo, estudiantes de psicología no mostraban este sesgo ante trastornos afectivos, probablemente por su formación en psicopatología (Sánchez et al., 1998).

d) *La defensa de la Auto-estima.* Ante los hechos desviantes, que se espera que serán rechazados por el entorno social, se produce una mayor Ilusión de Invulnerabilidad, como una forma cognitiva de defender la imagen de una potencial amenaza a la auto-estima.

⁷ $r = -0,43$

⁸ $r = 0,27$

⁹ $r = -0,23$

e) *El manejo de la ansiedad*. A mayor gravedad del hecho amenazante, como una forma de reducir la ansiedad, las personas creen menos probable que les ocurra a ellos (Van der Pligt, 1995). Se ha encontrado que la gente que vive en situaciones amenazantes inhibe la comunicación sobre el peligro y lo minimiza. Por ejemplo, las personas que residen en áreas donde existen ciertas enfermedades endémicas contagiosas o cerca de centrales nucleares evitan hablar del tema y/o consideran que el problema no les amenaza particularmente a ellos. Las encuestas muestran que a mayor cercanía de una central nuclear más cree la gente que está segura. En el mismo sentido, los trabajadores con alto riesgo laboral se niegan a reconocer la peligrosidad de sus puestos de trabajo, hasta tal punto que resulta difícil que adopten las indispensables medidas de seguridad (Zonabend, 1993). Sin embargo, los resultados obtenidos en otras investigaciones, sin ser contradictorios, sí presentan matices diferentes (Whitley y Hern, 1991).

f) *El estar con un buen estado de ánimo* tiende a reforzar la Ilusión de Invulnerabilidad. Las personas con un estado de ánimo 'normal', en contraposición con las personas ligeramente deprimidas, probablemente como un mecanismo adaptativo de mantenimiento de su bienestar afectivo tienden a tener una visión positivista de sí mismo y del mundo (Sánchez et al., 1998).

g) El *Sesgo Egocéntrico*. Las personas poseen más información y más saliente acerca de sus esfuerzos para protegerse ante situaciones negativas que sobre los de las personas medias, al mismo tiempo que tienden a ser menos conscientes de los factores situacionales que pueden aumentar sus riesgos (van der Pligt, 1996). Esta explicación se ve confirmada por el hecho de que las personas no sobrestiman las actitudes o conductas negativas de personas cercanas a ellas sobre las que poseen mucha información.

Cultura y Procesos Explicativos del Optimismo Ilusorio o Ilusión de Invulnerabilidad

Algunas culturas menos individualistas como Japón muestran un menor sesgo de Optimismo Ilusorio en comparación con culturas individualistas como EE.UU. (Markus et al., 1996). Así, los norteamericanos perciben que tienen más probabilidades de vivenciar hechos positivos y menos de sufrir hechos negativos (p. e., trastornos, catástrofes, accidentes) que una persona media similar a ellos. Es decir, muestran un Optimismo Ilusorio al considerar que tienen mayor probabilidad que los otros de vivir hechos positivos y mayor Ilusión de Invulnerabilidad ya que perciben menor probabilidad de sufrir hechos negativos que una persona media similar a ellos. En cambio, los japoneses sólo mostraron Ilusión de Invulnerabilidad y no Optimismo Ilusorio, es decir, estimaron que la probabilidad personal de sufrir hechos negativos era menor que la de la persona media y consideraron que tenían tantas probabilidades como otros de vivir hechos positivos (Heine y Lehman, 1995). Markus et al. (1996) han encontrado que los americanos que viven en ciudades que son vulnerables ante un terremoto estiman que su vecindad está mejor preparada que la media. En cambio, los japoneses que viven en lugares afectados por terremotos muestran el patrón opuesto, es decir, piensan que las vecindades de alrededor están mejor preparadas que la suya para enfrentar los terremotos. De la misma manera, en una investigación se encontró que la relación entre una visión fatalista de lo ocurrido y el tomar menos medidas de seguridad y conductas de prevención ante catástrofes se daba únicamente entre personas de cultura individualista. Vale decir, que el fatalismo se asociaba

a una actitud de impotencia o abandono en el caso de las personas individualistas (norteamericanos) pero no ocurría lo mismo con las personas colectivistas (asiáticos).

Utilizando la escala general de optimismo antes descrita de Scheier y Carver, no se ha encontrado que los colectivistas chinos muestren un menor optimismo que los individualistas de EE.UU.¹⁰. Dos estudios que compararon asiático-americanos y que diferenciaban la escala en afirmaciones optimistas (p. e., en general, espero que me pasen más cosas positivas que negativas) y pesimistas (p. e., pocas veces espero que me ocurran cosas buenas) han encontrado que los colectivistas asiáticos eran más pesimistas, aunque no más optimistas.

Se debe tener en cuenta que los sesgos de Falsa Unicidad e Ilusión de Invulnerabilidad se dan en mayor medida entre personas que creen y valoran controlar su medio, que se creen muy diferentes de las personas típicas a las que les ocurren catástrofes, que se sienten amenazadas por hechos negativos y que tienen menos experiencias directas con catástrofes. De hecho, las personas de culturas individualistas poseen las siguientes características diferenciales:

a) *Menor número de experiencias negativas.* Las personas que comparten valores individualistas pertenecen a clases y sociedades ricas, que tienen mayor cobertura de las necesidades básicas, una vida más segura y previsible, por lo que están menos expuestos a experiencias negativas (Fiske et al., 1998).

b) *Control.* Comparten más la norma de internalidad, es decir, valoran más el control del medio y tienen un locus de control más interno que personas de culturas colectivistas asiáticas (Sastry y Ross, 1998).

c) *Hay mayor tendencia a estereotipar* a las personas víctimas de enfermedades y, también, a creerse diferentes a ellas.

d) *Se sienten más amenazadas por el fracaso.*

e) *Tienen un nivel de bienestar subjetivo más alto.*

f) *Sesgo Egocéntrico.* Se auto-perciben como individuos originales y lo valoran, es decir, tienden a mostrar más el sesgo de Falsa Unicidad.

Por tanto, se puede deducir que las personas de las culturas individualistas muestran en mayor medida estos sesgos, ya que debido a su condición social, tienden a compartir más los procesos explicativos de la Ilusión de Invulnerabilidad y de la Falsa Unicidad.

Sesgos Optimistas, Pesimistas y Cultura

A continuación compare sus puntuaciones de la práctica de visión del futuro con las de la tabla que te presentamos.

¹⁰ La media en una versión de seis preguntas de la escala fue de 2,3 para chinos y de 2,4 para estadounidenses (rango de 0 a 4)

Tabla 2. Diferencias culturales en Sesgos Optimistas y Pesimistas

Tipo de Evento	Sesgos (Medias)	
	Europeos Americanos	Japoneses
Positivo	- 0.42	- 2.12***
Negativo	- 4.68***	- 0.95***

p <.01; *p<.001.

Como muestra la tabla, para los europeos americanos la media de eventos positivos no resulta significativamente diferente de cero. Sin embargo, la media para eventos negativos aparece significativamente menor que cero para los euro-americanos, reflejando un sesgo de ilusión de invulnerabilidad para los eventos negativos¹¹.

Para los japoneses, la media de eventos positivos aparece significativamente menor que 0, reflejando un menor Optimismo Ilusorio -Sesgo Pesimista para los eventos positivos-. Por el contrario, la media de eventos negativos aparece significativamente menor que 0 para los japoneses, reflejando un sesgo de Ilusión de Invulnerabilidad para los eventos negativos¹².

Haciendo una comparación entre culturas se encuentra que para los eventos positivos la media de los europeos americanos es significativamente mayor que la media de los japoneses¹³. De acuerdo a estos resultados, parecería que los euro-americanos, comparados con los japoneses, tienen mayor tendencia a indicar que es más probable que les ocurran sucesos positivos a ellos que a los otros. Sin embargo, no olvidemos que los norteamericanos no mostraban Optimismo Ilusorio, ya que su media para los sucesos positivos no era significativamente mayor que 0.

En el caso de los eventos negativos, la media de los europeos americanos parece nuevamente ser significativamente menor que la media de los japoneses¹⁴. Es decir, los euro-americanos, comparados con los japoneses, muestran mayor tendencia a indicar que es más probable que les ocurran sucesos negativos a los otros que a ellos. Estos resultados de Chang et al. (2001) encuentran diferencias culturales que proveen de apoyo adicional a la visión de que los euro-americanos son más optimistas que los japoneses a la hora de predecir sucesos de vida. Ahora bien, ambos grupos comparten la Ilusión de Invulnerabilidad -aunque los de EEUU con más intensidad-. Por otro lado, los japoneses mostraban un sesgo pesimista con relación a los hechos positivos, los norteamericanos eran más positivistas pero no mostraban un Optimismo Ilusorio sino que pensaban que su probabilidad de hechos positivos era cercana a la persona media. Aunque este y otros estudios sugieren que los colectivistas e individualistas comparten la ilusión de invulnerabilidad (los primeros con mayor intensidad), recordemos que otros estudios que han utilizado medidas generales como la escala LOT de Scheier y Carver mostraron que los asiáticos eran más pesimistas, pero, no menos optimistas. La conclusión más razonable es

¹¹ Europeos: Eventos Positivos: $t_{212} = -1,45$; Eventos Negativos: $t_{212} = -4,18$; $p < .001$

¹² Japoneses: Eventos Positivos: $t_{237} = -7,52$; $p < .001$; Eventos Negativos: $t_{237} = -3.38$; $p < .001$

¹³ $F(1, 449) = 17,56$; $p < .001$

¹⁴ $F(1,449) = 87,61$; $p < .001$

que los sesgos positivistas serán más marcados en individualistas que en colectivistas, sin estar ausentes en estos últimos.

Se ha sugerido también que el contenido del optimismo puede ser diferente según la cultura. En culturas individualistas se asocia a una expectativa de tener más sucesos positivos que negativos, mientras que en la cultura colectivista asiática se refiere a la capacidad de aceptar positivamente lo que le ocurre a la persona -a la tendencia a ponerle al mal tiempo buena cara-. En ambas culturas sin embargo las creencias culturales asocian el optimismo con la buena salud (Lai y Yue, 2000).

Sesgos Cognitivos, Atribución de Causalidad y Rendimiento Escolar

Los sesgos antes mencionados operan evidentemente entre profesores y estudiantes. Por ejemplo, en el aprendizaje es probable que los estudiantes busquen confirmar sus ideas y busquen información positiva más que negativa. También es probable que se basen y sobre-generalicen su propia experiencia, ignorando información general. Les costará inferir relaciones de causalidad si estas no cuadran con sus prejuicios y estereotipos. Crearán imágenes sobre los profesores basándose en casos extremos y negativos que les llamen la atención.

Los estudiantes tenderán a atribuir rasgos estables a personas y grupos, ignorando las causas situacionales, lo que reforzará la formación de estereotipos. Por ejemplo, pueden considerar que los inmigrantes porque hablan mal y reclaman son poco inteligentes y agresivos, en vez de darse cuenta que las limitaciones de lenguaje se deben al periodo de aculturación y hablar mal no implica pensar mal, así como que adaptarse a un nuevo entorno implica darse cuenta que las cosas son diferentes y que uno trata de defender sus costumbres.

Los estudiantes tenderán a ser optimistas, a atribuir sus fracasos a causas externas y sus éxitos a causas internas, tenderán a percibir que son mejores que la media -más en rasgos de relación con los otros en general (y en ser atléticos los chicos) que en rendimiento escolar-. También es probable que subestimen las probabilidades de hechos negativos (en particular si éstos amenazan su imagen pública) y que hagan planes de trabajo demasiado optimistas.

Estos sesgos se presentarán más intensamente en personas con valores fuertemente individualistas. No sólo las personas con valores colectivistas presentarán sesgos positivistas menos marcados, sino que los estudios muestran que personas colectivistas, por la importancia del contexto y por un razonamiento más holístico, menos analítico, son mejores estableciendo correlaciones (véase el capítulo sobre representaciones sociales).

Diversos estudios han confirmado que los estudiantes de secundaria con un estilo optimista de atribución de causalidad obtenían mejores resultados escolares (Crittenden, 1996). Además, el área sobre la que se han desarrollado intervenciones pedagógicas específicas ha sido la de atribución de causalidad. Según la revisión de Forsterling (1985), las intervenciones de re-atribución o que explican los fracasos de forma más optimista han tenido éxito en mejorar la salud mental y la adaptación de las personas. Cuando se les ha explicado a estudiantes su fracaso por causas inestables (p. e., esfuerzo) en vez de causas internas y estables (p. e., falta de habilidad), se ha logrado que éstos

rindieran mejor en tareas posteriores. Otro estudio ha mostrado que cuando se logró que estudiantes universitarios de primer semestre atribuyeran sus resultados a causas temporales o inestables, éstos obtuvieron mejor rendimiento inmediato y mejores resultados que estudiantes de un grupo control. En dos estudios diferentes aprendieron a hacer atribuciones inestables y controlables para explicar su pobre rendimiento el primer año. Esta intervención permitió aumentar en un 19% el porcentaje de estudiantes que aprobaron sus exámenes al final del año. Estas intervenciones enseñan a las personas a explicar su fracaso por falta de esfuerzo e interés (interno, inestable, controlable) y no por falta de habilidad (interno, estable, incontrolable) o por mala suerte o porque el examen era difícil (externo, incontrolable). Además, las intervenciones fueron más exitosas que las intervenciones educativas de hábitos y habilidades de estudio (Vallerand, 1994).

Estudiantes de India, China, Corea, Japón, Yugoslavia, Sudáfrica y EE.UU. atribuyen de forma similar los éxitos escolares al esfuerzo y a la habilidad. En general, las atribuciones de estudiantes colectivistas asiáticos son internas, aunque muestran un menor sesgo optimista en varios estudios, explicando por el esfuerzo tanto el fracaso como el éxito. Los asiáticos tienden a presentar menos los sesgos positivistas y las personas con un estilo de bajo perfil, modesto y menos optimista, son mejor valoradas. Esto es coherente con la idea de que la persona debe normalizarse hacia la media en estas culturas, mientras que en las individualistas deben normalizarse siendo mejor que la media (Crittenden, 1996).

Por otro lado, en la mayoría aunque no en todos los estudios, los estudiantes colectivistas asiáticos le dan más importancia al esfuerzo (interna, controlable) que a la habilidad (interna, incontrolable) que estudiantes de secundaria y universitarios individualistas anglosajones. Este hecho, unido a que los estudiantes colectivistas asiáticos evalúan más la importancia de los estudios que los estudiantes anglosajones, puede explicar su mayor rendimiento. En la cultura china la habilidad no es tan importante como explicación del rendimiento y el esfuerzo se considera la explicación relevante y se valora (Matsumoto, 2000).

Resumen

- ✓ La mayoría de las personas de educación superior tenemos limitaciones para aplicar la lógica formal y cometemos una serie de errores.
- ✓ Aplicamos sin cuestionar el marco en el que se nos presenta el problema y este marco influencia nuestras decisiones.
- ✓ Buscamos verificar nuestras ideas, más que cuestionarlas: nos centramos en las co-ocurrencias de dos fenómenos, ignorando cuando A y B no co-ocurren tendemos a sobre-generalizar y confiamos en muestras pequeñas y sesgadas.
- ✓ Inferimos relaciones de hechos salientes y extremos.
- ✓ Creemos erróneamente que la probabilidad conjunta de A y B es mayor que la de A y B por separado.
- ✓ Si no tenemos un esquema de covariación o teoría a priori es difícil que se juzgue que existe una asociación, aunque ésta sea fuerte.
- ✓ Si las personas tienen una teoría o esquema asociativo entre dos elementos, la imponen o encuentran en los datos, aunque en realidad la asociación sea inexistente.

- ✓ Estos errores se manifiestan en la psicología social experimental y en la investigación cualitativa etnográfica.
- ✓ Esto ocurre porque utilizamos estrategias simples y eficaces de pensamiento: los heurísticos, que en ocasiones son falibles.
- ✓ *Heurístico de representatividad*: Infiere causalidad entre dos hechos o se emite un juicio a partir del parecido del estímulo con nuestras creencias previas (explica por qué pensamos que A se asocia a B, aunque no lo haga o porque aplicamos mal las probabilidades, la probabilidad conjunta de A y B son mayores que las A y B separadas: si A y B se parecen a un estereotipo, pensamos que es la causa o que la conjunción es más probable).
- ✓ *Heurístico de accesibilidad*: Se emiten juicios a partir de cuán rápidamente vienen a la mente ejemplos (se sobre-estiman las muertes violentas, por su carácter extremo y saliente, y se sub-estiman las muertes por accidentes domésticos).
- ✓ *Heurístico de simulación*: Se emiten juicios en base a la facilidad con que se puede imaginar o pensar un escenario (se produce mayor alteración cuando se pierde un bus por unos minutos, que por horas; En el primer caso fácilmente nos imaginamos llegando a tiempo).
- ✓ *Heurístico de anclaje*: Las primeras estimaciones actúan como punto de referencia, por arbitrarias que sean y se ajusten poco (se subestima el tiempo y esfuerzo necesario para hacer un trabajo escolar porque las estimaciones iniciales no se corrigen fácilmente).
- ✓ *Atribución de causalidad* es el proceso psicológico para explicar la conducta social mediante un esquema de antecedente-consecuente.
 - Se atribuye la causa a un atributo interno de la persona si ésta muestra baja distinción (actúa así ante otros estímulos y no sólo ante uno), alta consistencia (actúa siempre así) y bajo consenso (la mayoría no se conduce como el actor).
 - La tendencia a no tomar en cuenta el consenso y a ignorar causas externas o situacionales se denomina *error fundamental de atribución* o *sesgo de correspondencia*.
- ✓ *Sesgo de correspondencia*: Proceso por el cual se explica una conducta por un rasgo (p. e., grita porque es agresivo) ignorando causas situacionales.
 - Este sesgo ocurre en parte porque la persona es saliente perceptivamente.
 - El sesgo de correspondencia ocurre con similar intensidad en culturas individualistas y colectivistas.
 - Los colectivistas tienden a hacer explicaciones externas, situacionales y grupales (aunque no menos internas), son más sensibles a claves contextuales.
- ✓ *Sesgos de auto-enaltecimiento*:
 - Las personas con buen estado de ánimo tienden a mostrar un sesgo estable de atribución defensiva: Explican sus éxitos por sus características internas o personales y sus fracasos por causas externas.

- Ocurre porque permite defender la auto-estima y porque se piensa que los esfuerzos e intenciones se orientan al éxito, por lo que es ilógico atribuir a causas internas el fracaso.
- Personas depresivas tienden a explicar los hechos negativos por causas internas, estables y globales, lo que ayuda a mantener el malestar, aunque este estilo atributivo insidioso, que socava la motivación, remite junto con la depresión
- ✓ *Sesgo de falsa unicidad*: Las personas tienden a creer que son superiores a la media en atributos socialmente deseables y valorados o normativos (p. e., la mayoría estudiantes creen ser mejor que la media de sus pares en capacidad de relación, aunque no en capacidad de estudio).
- ✓ Estos sesgos ocurren porque permiten defender una imagen positiva de sí, porque las personas tienen más información y más saliente sobre sus actos positivos y porque permite que se diferencien de la mayoría, siendo al mismo tiempo normativos o iguales (son más normativos que la mayoría, aunque en acuerdo con la norma).
- ✓ Personas asiáticas colectivistas muestran menos sesgo de atribución defensiva y menor falsa unicidad -aunque estos sesgos no están ausentes en culturas colectivistas-.
- ✓ Las culturas occidentales muestran la tendencia a creer menos probable que les ocurran hechos negativos que a una persona media (ilusión de invulnerabilidad) y a creer más probable que le ocurran hechos positivos que la persona media (optimismo ilusorio).
- ✓ El *optimismo general* se asocia a mejor salud mental, menores síntomas físicos percibido y afrontamiento más adaptativo –aunque se solapa y puede ser explicado por el rasgo de neuroticismo-.
- ✓ Este sesgo se explica en parte como una forma de manejar la ansiedad y de defender la auto-estima ante sucesos amenazantes y ocurre más cuando las personas tienen un estereotipo claro del tipo de personas a las que le ocurre un hecho negativo y se creen muy diferentes de ellas.
- ✓ Personas colectivistas muestran menor tendencia a creer que es más probable que les ocurran hechos positivos a ellos que a otros, aunque muestran una ilusión de invulnerabilidad .
- ✓ El sesgo optimista sin estar ausente es más moderado en colectivistas.
- ✓ Personas de cultura hispana mostraban sesgos de falsa unicidad y optimismo ilusorio, aunque más moderados que individualistas anglosajones.
- ✓ El estilo optimista de atribución se asocia a mejor rendimiento escolar.
- ✓ Intervenciones que modifican las explicaciones en un sentido optimista (atribuyendo el fracaso a causas inestables y controlables) mejoran el rendimiento escolar.
- ✓ Estudiantes colectivistas presentan de forma más moderada el sesgo optimista, valoran más el esfuerzo como causa del rendimiento y la escuela.