

L'ATTRIBUZIONE

La ricerca sull'attribuzione ha come scopo quello di capire come le persone **spiegano** (attribuiscono le cause) il proprio comportamento e il comportamento di altre persone.

La teoria sull'attribuzione analizza:

- le **informazioni** prese in considerazione per spiegare un evento;
- le **conseguenze** di tale spiegazione.

Le teorie sull'attribuzione causale

Il primo studioso che si è occupato dell'attribuzione causale è stato **Heider** (1958). Egli considerava la persona profana come uno *scienziato ingenuo*, che, nel tentativo di spiegare il comportamento (proprio e altrui) collega il comportamento osservabile a cause non osservabili.

Secondo Heider, il criterio per interpretare il comportamento consiste nel decidere il *locus* della casualità, ossia nello stabilire se la causa del comportamento risiede nella persona che lo ha prodotto o nell'ambiente circostante.

Heider, quindi, suddivide le cause del comportamento in:

- **interne**, ad esempio, capacità, sforzo, intenzione;
- **esterne**, ad esempio, difficoltà del compito, sfortuna.

L'attribuzione causale ha come conseguenza la percezione di responsabilità. Secondo Heider esistono vari livelli di responsabilità, che determinano il grado in cui ad una persona può essere fatto carico di un determinato accadimento.

- L'**associazione** corrisponde alla responsabilità di chi, pur non essendo coinvolto in termini causali, non si è reso conto di come stavano per manifestarsi gli eventi e non è intervenuto per modificarli.
- La responsabilità **causale** si riferisce alla persona che ha messo in atto un'azione che ha prodotto l'evento in questione, ma per la quale non c'era né intenzione né capacità di previsione.
- Il comportamento è **intenzionale** quando chi compie l'atto è consapevole delle conseguenze che esso produce.
- Il comportamento è **giustificabile** quando pur producendo conseguenze negative è attuato ³ per rispondere a specifiche circostanze.

La teoria di Kelley

Il modello di Kelley (1967, 1973), nel prendere in considerazione le informazioni che le persone utilizzano per fare un'attribuzione, esamina due casi differenti, che corrispondono alla **quantità** di informazione disponibile.

- Nel caso in cui chi compie l'attribuzione ha a disposizione informazioni provenienti da più fonti (o più osservazioni), si parla di **covariazione**. In questo caso il soggetto percepisce una covariazione (due o più variabili che variano insieme) tra l'effetto osservato e le sue possibili cause.
- Se, invece, si ha a disposizione un'unica osservazione, si parla di **configurazione**. In questo caso il soggetto deve configurarsi le possibili cause di un effetto osservato.

La covariazione

Nel caso in cui **l'informazione proviene da più fonti**, il soggetto percepiente tenterà di distinguere gli effetti attribuibili a tali fonti, del formulare il proprio giudizio di attribuzione.

Il soggetto che percepisce si servirà del **principio di covariazione**, secondo cui un effetto è attribuibile a quella condizione, o causa, che è presente quando è presente l'effetto e che è assente quando è assente l'effetto.

Il modello di Kelley è noto anche come modello **ANOVA**, poiché, nel formularlo, Kelley prese spunto dall'analisi della varianza (ANOVA).

L'ANOVA è una procedura statistica che consente di esaminare i cambiamenti che avvengono nella variabile dipendente (effetto), quando cambia la variabile indipendente (causa).

Nell'emettere il giudizio di attribuzione il soggetto prende in considerazione tre fattori:

- il **consenso**, che corrisponde alla domanda "Le altre persone subiscono lo stesso effetto?"
- la **coerenza**, corrispondente alla domanda "l'effetto si manifesta ogni volta che l'entità è presente, indipendentemente dalle forme di interazione?"
- la **specificità**, che corrisponde alla domanda "L'effetto si manifesta quando l'entità è presente e, invece, non si manifesta quando l'entità è assente?".

A seconda del livello (alto o basso) di questi fattori, le cause verranno attribuite a:

- la **persona**,
- le **circostanze**,
- lo **stimolo**.

“John ride alle battute del comico”

(McArtur, 1972)

In questo caso è possibile attribuire la causa a:

- John (la persona);
- la situazione (le circostanze);
- il comico (lo stimolo).

Se vi è:

- basso consenso (solo John ride alle battute del comico);
- alta coerenza (anche in passato John ha riso alle battute del comico);
- bassa specificità (John ride alle battute di tutti i comici);

La causa è John (la persona).

Critica

Le critiche al principio della covarianza sono di tre tipi.

1. la covarianza può riflettere l'esistenza di **relazioni spurie** (dovute ad una variabile non presa in considerazione), inoltre, il fatto che tra due variabili ci sia una correlazione, non vuol dire necessariamente che una determina l'altra. Quindi, il principio di covarianza presenta dei limiti se lo si usa come base per inferire la **causalità**;
2. Negli esperimenti effettuati per verificare il modello, si danno ai partecipanti delle **informazioni preconfezionate**, che in circostanze normali non vengono utilizzate;
3. Il fatto che le attribuzioni fatte dalle persone corrispondono apparentemente allo schema ANOVA, non significa che le persone **elaborino effettivamente** le informazioni in questo modo.

Un modello alternativo: il modello del focus sulle condizioni anomale (Hilton & Slugoski, 1986)

Secondo tale modello, nel attribuire la causa di un evento, si va alla ricerca dell'**anomalia** e la si sceglie come causa.

- Quando vi è **basso consenso** (nessuno ride alle battute del comico), l'anomalia è John, che invece ride alle battute del comico. La causa sarà, quindi, imputata alla persona.
- Quando vi è **alta specificità** (John ride solo alle battute di questo comico), l'anomalia è il comico, che fa ridere John. La causa, quindi, sarà lo stimolo.
- Quando vi è **bassa coerenza** (John ride solo in quella situazione alle battute del comico), l'anomalia è la situazione, poiché in altre situazioni John non ha riso alle battute del comico. La causa, quindi, è la circostanza.

La configurazione

Per poter utilizzare il principio della covariazione, è necessario disporre di più osservazioni che diano informazioni relative al consenso, alla specificità e alla coerenza.

Tuttavia, nella maggior parte delle situazioni in cui dobbiamo effettuare un'attribuzione, non abbiamo a disposizione queste informazioni, oppure non abbiamo la motivazione o il tempo necessari per esaminare più osservazioni.

In questi casi, nel fare un'attribuzione ci basiamo sugli **schemi causali**.

Gli **schemi sociali** sono delle strutture di dati che rappresentano concetti immagazzinati in memoria.

Schemi di persone. Sono strutture di conoscenza che si riferiscono a particolari categorie di individui, focalizzandosi sui tratti di personalità che li distinguono e che ne rendono significativo il comportamento. Quando classifichiamo le persone come estroverse, autoritarie, etc. usiamo delle etichette linguistiche che corrispondono a particolari strutture schematiche che influenzano l'interpretazione delle informazioni su queste persone.

Schemi di sé. Sono strutture che raggruppano le informazioni relative a se stessi.

Schemi di ruolo. Sono strutture che raggruppano un insieme di comportamenti che ci si attende che una persona metta in atto in relazione che essa occupa un particolare ruolo.

Schemi di eventi. Sono strutture di conoscenza che descrivono le sequenza di azioni da attuare in un particolare contesto e spesso dipendono dalla comunità socio-culturale in cui si vive.

Uno **schema causale** è un insieme di credenze, preconcezioni o teorie, elaborate in base all'esperienza concreta, che riguardano il modo in cui alcuni tipi di cause interagiscono per produrre un determinato effetto.

Secondo lo schema delle **cause multiple sufficienti**, diverse cause, separatamente, possono produrre lo stesso effetto.

Secondo lo schema delle **cause multiple necessarie**, invece, più cause devono operare congiuntamente affinché si produca un effetto.

Lo schema delle cause multiple sufficienti, è associato al **principio della diminuzione**, secondo cui, dato che diverse cause possono produrre lo stesso effetto, se sono presenti più cause, l'effetto di ciascuna di esse può essere **diminuito** dalle altre.

Sia lo schema delle cause multiple sufficienti sia quello delle cause multiple necessarie, sono associati al **principio dell'addizione**, secondo cui, quando sono presenti più cause, il ruolo di ognuna, nel determinare l'effetto, può essere aumentato dalla presenza di un'altra causa che, invece, tende a diminuire tale effetto.

Critica

Le critiche rivolte agli schemi causali riguardano soprattutto, il fatto che mancano analisi teoriche ed empiriche approfondite.

Fiedler (1982) fa notare due aspetti fondamentali.

1. Manca una chiara dimostrazione dell'esistenza e del funzionamento degli schemi. Infatti, allo stato attuale della ricerca non è possibile dire che le persone usano gli schemi per compiere attribuzioni causali, ma solo che le persone si comportano che se facessero uso di uno schema.
2. La concezione di schema non prende in considerazione il suo contenuto. Uno schema, infatti, non rappresenta solo una relazione astratta tra causa ed effetto, ma è influenzato anche dall'esperienza culturale del soggetto.

Gli errori del processo di attribuzione

Le persone, di solito, non seguono la logica dello scienziato quando fanno delle attribuzioni causali, anzi, l'uomo comune fa attribuzioni in modo rapido, utilizzando poche informazioni e mostrando delle evidenti tendenze a servirsi di certi tipi di spiegazioni piuttosto che di altri.

Le persone, quindi, spesso commettono degli **errori** o **bias** di attribuzione.

Il bias è la tendenza del soggetto a distorcere sistematicamente una procedura che in caso contrario sarebbe corretta.

L'errore fondamentale di attribuzione

L'errore fondamentale di attribuzione si riferisce alla tendenza generale delle persone a **sovrastimare** l'impatto dei fattori **disposizionali** (cioè, attribuire le cause a fattori interni) e **sottostimare** i fattori **situazionali** (cioè attribuire le cause a fattori esterni).

Bierbauer (1973) ha intervistato dei soggetti che avevano ascoltato i commenti verbali del collaboratore ingenuo nell'esperimento di Milgram (1963; esperimento sull'obbedienza all'autorità). Tutti i soggetti hanno vistosamente sottostimato l'influenza dei fattori situazionali capaci di spingere i collaboratori ad obbedire (ad esempio, la presenza vigile dello sperimentatore, le sue pressanti sollecitazioni), hanno, invece, formulato l'ipotesi che il comportamento dei collaboratori riflettesse le loro disposizioni personali e una struttura psicologica incline alla sottomissione autoritaria.

Anche un esperimento di Ross et al. (1977) sull'assunzione di ruoli, evidenzia l'errore fondamentale di attribuzione.

Lo scenario dell'esperimento era quello di un quiz televisivo.

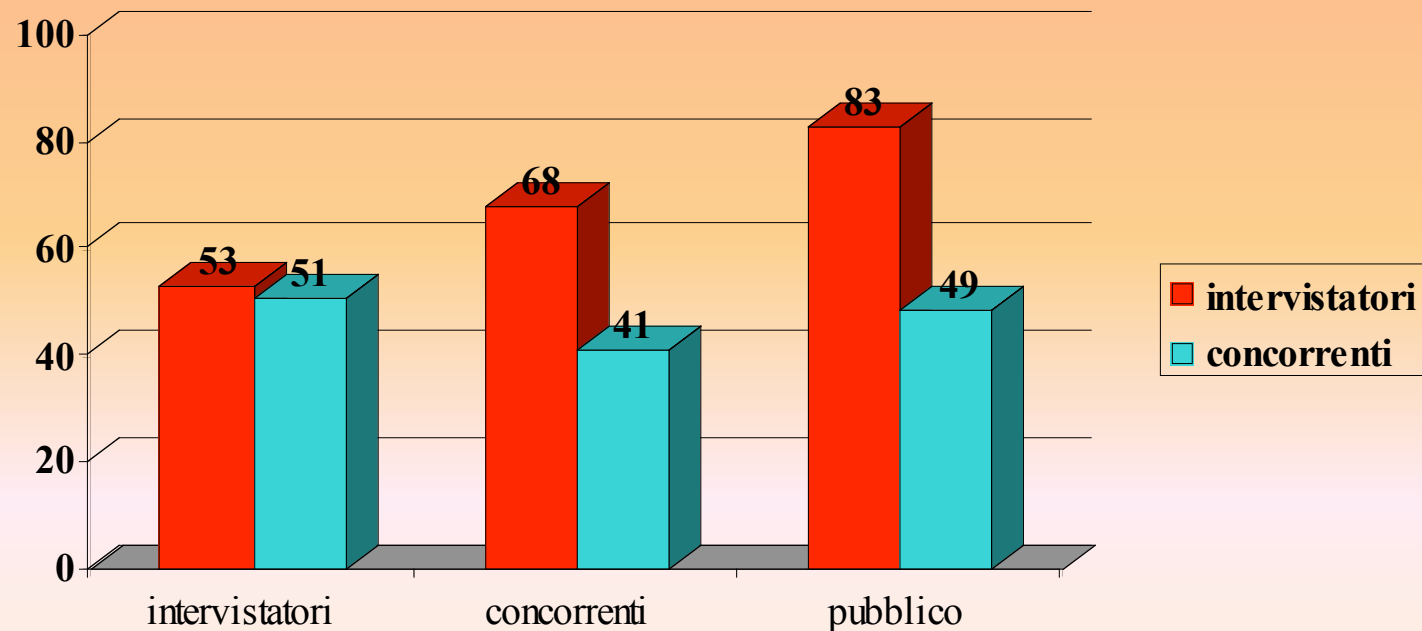
I partecipanti sono stati casualmente divisi in tre gruppi:

- gli intervistatori, che avevano il compito di preparare una lista di domande, porle ai concorrenti e controllare la correttezza delle risposte,
- i concorrenti, che dovevano tentare di rispondere in maniera corretta alle domande
- il pubblico, che si limitava a osservare ciò che stava succedendo.

È chiaro che fra il gruppo degli intervistatori e quello dei concorrenti vi è una disparità di potere: il gruppo degli intervistatori è avvantaggiato, mentre quello dei concorrenti è svantaggiato.

Una volta terminato il "quiz" è stato chiesto ai partecipanti dei tre gruppi di valutare la preparazione culturale degli intervistatori e dei concorrenti su una scala da 0 a 100.

Poiché i soggetti erano stati assegnati casualmente ai due gruppi, è possibile ipotizzare che abbiano lo stesso livello culturale. Tuttavia, i risultati mostrano il contrario.



- Gli intervistatori risentono solo minimamente dell'errore fondamentale di attribuzione.
- Sia i concorrenti sia il pubblico, invece, risentono di tale errore. Entrambi sottostimano le cause situazionali (il fatto che gli intervistatori potessero pescare le domande in quelle aree di conoscenza di cui si sentivano padroni) e sovrastimano, invece, i fattori disposizionali.

Le spiegazioni dell'errore fondamentale di attribuzione

- La **salienza**. Il comportamento dell'attore è spesso più saliente della situazione.
- La diversa **rapidità** con cui si dimenticano le cause situazionali e quelle disposizionali. Con il passare del tempo, infatti, aumenta la probabilità di effettuare attribuzioni disposizionali.
- La **cultura**. Sembra esserci una determinante culturale nell'effettuare attribuzioni situazionali o disposizionali.

La divergenza attore-osservatore

La divergenza attore-osservatore si riferisce al fatto che esiste una tendenza diffusa che porta gli **attori** ad attribuire il proprio comportamento a fattori **situazionali**, mentre gli **osservatori** spiegano lo stesso comportamento in termini di fattori **disposizionali**.

Tale tendenza viene anche definita divergenza **sé-altro**, poiché quando si deve fare un'attribuzione su **se stessi** si preferiscono le spiegazioni **situazionali**, mentre quando bisogna fare attribuzioni sugli **altri**, si preferiscono spiegazioni **disposizionali**.

Le spiegazioni della divergenza attore-osservatore

- Una possibile spiegazione di tale effetto deriva dalla quantità di **informazioni** che abbiamo a disposizione.

Infatti, le informazioni che abbiamo sul nostro comportamento passato e sulla sua variabilità sono molto maggiori rispetto alle informazioni che abbiamo sul comportamento di altre persone.

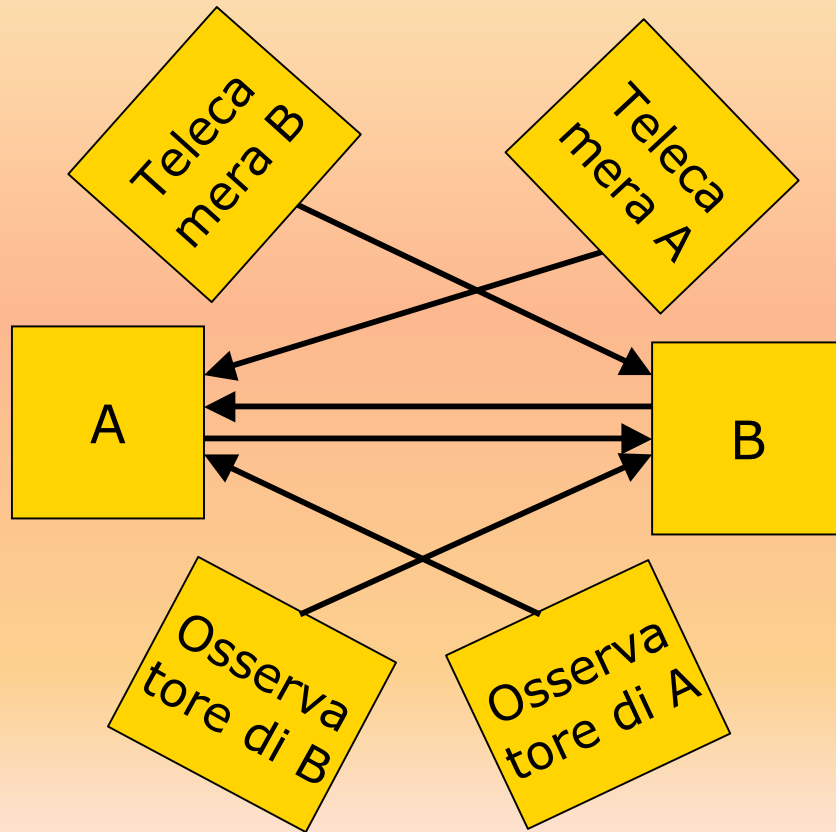
- Un'altra possibile spiegazione dipende dalla differenza di **punti di vista** che c'è tra l'attore e l'osservatore.

Un esperimento condotto da Storm (1973) ha analizzato l'effetto di differenti punti di vista sui giudizi di attribuzione.

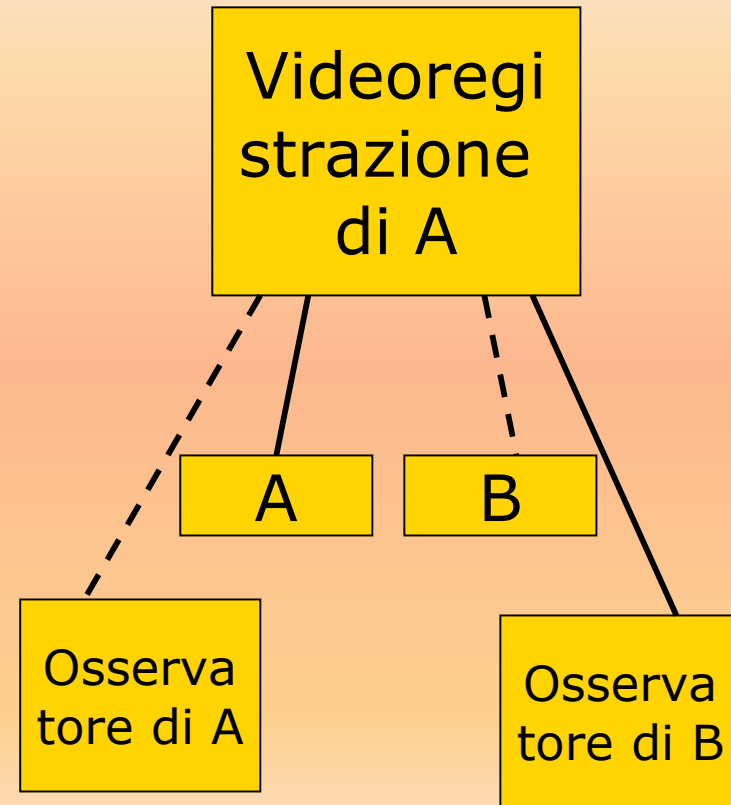
Nella situazione sperimentale due estranei (A e B) conversavano tra di loro. Ciascuno dei due estranei era osservato da un'altra persona (Osservatore di A e Osservatore di B) ed era ripreso da una telecamera (Telecamera di A e Telecamera di B).

L'ipotesi era che è possibile modificare l'interpretazione del comportamento cambiando la prospettiva da cui lo si guarda.

Prima fase



Seconda fase



— Prospettiva nuova

- - - Stessa prospettiva

I risultati confermano le ipotesi.

- Quando gli attori vedevano la videoregistrazione del proprio comportamento, assumendo, quindi, un diverso punto di vista, facevano attribuzioni meno situazionali, rispetto a quando non vedevano la videoregistrazione.
- Quando gli osservatori vedevano la videoregistrazione dell'altro partecipante, assumendo, quindi, un diverso punto di vista, facevano interpretazioni più situazionali, relative al partecipante che stavano osservando, rispetto a quando non la vedevano.

Un'altra possibile spiegazione della divergenza attore-osservatore dipende dalla **salienza**.

McArtur e Post (1977), in un esperimento, hanno modificato la salienza di due attori, in modo che uno fosse più saliente dell'altro (ad esempio, mettendo in piena luce un attore e in penombra l'altro).

I risultati mostrano che gli osservatori spiegano il comportamento dell'individuo saliente più in base a fattori disposizionali e meno in base a fattori situazionali.

Estensioni della divergenza attore-osservatore

La divergenza attore-osservatore influenza anche le previsioni delle persone.

- Quando bisogna stimare il tempo che ci vuole a completare un compito, l'attore tende a fare previsioni ottimistiche (si sottovaluta il tempo di completamento), mentre l'osservatore tende a fare previsioni pessimistiche (si sopravvaluta il tempo di completamento).
- Lo stesso si verifica quando bisogna prevedere la durata di una relazione romantica: gli attori sono ottimisti, mentre gli osservatori sono pessimisti.

Giudizi tendenziosi in favore del sé

Il giudizio tendenzioso in favore del sé (**self-serving bias**) è la tendenza sistematica, da parte dei soggetti, a **sopravvalutare** le proprie **prestazioni positive**, riconducendole a tratti o abilità stabili, e a **sottovalutare** le **prestazioni negative**, riconducendole, invece, a fattori esterni.

Si attribuisce il successo a se stessi e l'insuccesso a fattori esterni.

Le spiegazioni date di questo bias sono di natura cognitiva e motivazionale.

Le spiegazioni cognitive

Secondo le spiegazioni di natura **cognitiva**, se le persone si aspettano di riuscire in un compito e se il proprio comportamento è visto come il risultato di sforzi personali, mentre il fallimento si verifica nonostante questi sforzi, è normale assumersi maggiore responsabilità per il successo che per l'insuccesso.

I giudizi tendenziosi in favore del sé sarebbero di due tipi:

- il bias di **auto-innalzamento** (self-enhancing bias) si riferisce al fatto di attribuirsi il merito dei successi;
- il bias di **auto-protezione** (self-protection bias) si riferisce al fatto di negare le proprie responsabilità in caso di fallimento.

Le spiegazioni motivazionali

Secondo le spiegazioni di natura **motivazionale**, il self-serving bias dipende dal bisogno di mantenere elevata la propria autostima.

Le persone, quindi, tendono a fare attribuzioni in modo da evitare l'imbarazzo e mantenere l'approvazione sociale.

Collegato a tali spiegazioni è il **self-handicapping**, un bias che si riferisce al modo in cui le persone impiegano fattori esterni per mascherare l'insuccesso.

Tale bias si verifica quando le persone si aspettano di fallire in un compito.

Estensioni dei giudizi tendenziosi in favore del sé

Tale bias non riguarda solo le spiegazioni del comportamento del soggetto, ma anche le spiegazioni del comportamento delle persone vicine al soggetto.

- Chiedendo ai soggetti di spiegare il comportamento dei propri coniugi, si è visto che essi tendono ad attribuire a fattori esterni il fallimento e a fattori interni il successo dei propri coniugi.
- Lo stesso si verifica se si chiede ai soggetti di spiegare il successo o l'insuccesso delle squadre per cui tifano e del gruppo politico per cui votano.

Giudizi tendenziosi in favore del proprio gruppo

Il giudizio tendenzioso in favore del proprio gruppo (**group-serving bias**) è la tendenza sistematica ad attribuire i fallimenti del proprio gruppo (**ingroup**) e i successi del gruppo estraneo (**outgroup**) a fattori esterni. I successi dell'ingroup e i fallimenti dell'outgroup, invece, vengono attribuiti a fattori interni.

Tale bias ha la funzione di conservare e proteggere lo stereotipo (positivo) dell'ingroup e quello (negativo) dell'outgroup.

Spiegazioni del group-serving bias

- Le spiegazioni di natura **cognitiva** sostengono che se i membri di un gruppo si aspettano che l'altro gruppo si comporti in maniera negativa e vedono confermate tali ipotesi, è naturale che attribuiscono le cause di tale comportamento a fattori interni e stabili.
- Le spiegazioni di tipo **motivazionale** riguardano, invece, il desiderio di vedere positivamente il proprio gruppo, in modo da mantenere o aumentare la positività della propria identità sociale e, quindi, mantenere o elevare la propria autostima.

Il modello a tre fasi di attribuzione (Gilbert et al., 1988)

Tale modello tenta di capire se le attribuzioni sono o meno automatiche.

Il modello si divide in tre fasi:

1. **l'identificazione**, in cui si percepisce ciò che sta accadendo,
2. **L'inferenza disposizionale**, che è relativamente automatica e si svolge con poco o nessuno sforzo mentale,
3. La **correzione situazionale**, che è caratterizzata da un maggiore sforzo cognitivo.

Secondo il modello, dunque, facciamo automaticamente delle attribuzioni disposizionali e, solo se abbiamo tempo e risorse cognitive a disposizione, possiamo correggere la nostra attribuzione e renderla situazionale.

Quindi, la correzione situazionale dovrebbe essere inibita quando l'attenzione del soggetto è ridotta.

Un esperimento dimostra la validità del modello (Gilbert et al., 1988).

I partecipanti osservavano una serie di filmati in cui era presentata un'attrice che si comportava in maniera ansiosa mentre discuteva con un estraneo una serie di argomenti assegnati dallo sperimentatore.

Nell'esperimento si manipolava il **carico cognitivo** dei partecipanti e gli **argomenti** di cui parlava l'attrice.

Per manipolare il **carico cognitivo**

- un gruppo di soggetti (**carico cognitivo**) doveva ripetere a bassa voce, mentre guardava il filmato, una lista di parole,
- l'altro gruppo (**nessun carico cognitivo**), invece, si limitava a guardare il filmato.

Per manipolare l'**argomento**

- ad un gruppo di soggetti si diceva che l'attrice parlava di **argomenti ansiogeni** (ad esempio, fantasie sessuali),
- ad un altro gruppo, invece, si diceva che parlavano di **argomenti banali** (ad esempio, giardinaggio).

Abbiamo, quindi, quattro gruppi sperimentali.

L'**ipotesi** è che i partecipanti nella condizione di carico cognitivo non siano capaci di effettuare la correzione situazionale e, quindi, attribuiscono l'ansia dell'attrice a fattori disposizionali, sia quando l'argomento è banale (attribuzione esatta) sia quando l'argomento è ansiogeno (attribuzione sbagliata).

		Carico cognitivo	
		<i>Presente</i>	<i>Assente</i>
Argomento	<i>Ansiogeno</i>	Disposizione	Situazione
	<i>Banale</i>	Disposizione	Disposizione

I risultati confermano le ipotesi.

- I partecipanti nella condizione di carico cognitivo generano automaticamente attribuzioni disposizionali (l'ansia della donna è una caratteristica di personalità), senza tener conto della situazione (argomento ansiogeno o meno). Tali partecipanti non sono in grado di correggere l'attribuzione in chiave situazionale.
 - I partecipanti che non avevano carico cognitivo facevano attribuzioni disposizionali solo quando la situazione non era ansiogena (si parlava di giardinaggio), quando invece la situazione era ansiogena (si parlava di fantasie sessuali) i partecipanti facevano attribuzioni situazionali (l'ansia della donna è dovuta all'argomento).
- Quindi, le inferenze disposizionali sono automatiche, mentre la correzione situazionale richiede degli sforzi.

La teoria di Weiner

Il modello proposto da Weiner (1986, 1995) è un modello **motivazionale**, nel senso che il tipo di attribuzione causale fatta dovrebbe influenzare il nostro comportamento futuro.

Il modello prende in considerazione tre elementi:

- **locus** (causa interna vs. esterna),
- **stabilità** (causa stabile vs. instabile),
- **controllabilità** (causa controllabile vs. incontrollabile).

Possiamo, ad esempio, attribuire l'insuccesso ad un esame alla sfortuna (causa esterna, instabile, incontrollabile) oppure allo sforzo insufficiente (causa interna, instabile, controllabile). Nel primo caso, non aumenteremo le ore di studio per preparare l'esame (l'esito non dipende da noi), nel secondo sì (l'esito dipende da noi).

Possibili causa della prestazione in un compito

Controllabilità	Stabilità	Locus	
		<i>Interno</i>	<i>Esterno</i>
<i>Controllabile</i>	<i>Stabile</i>	È stato prodotto uno sforzo abituale	Qualche forma di giudizio tendenzioso dell'insegnante
	<i>Instabile</i>	È stato prodotto uno sforzo temporaneo (per questo particolare compito)	Una forma di aiuto non abituale da parte di altri
<i>Incontrollabile</i>	<i>Stabile</i>	Una particolare attitudine	La difficoltà del compito
	<i>Instabile</i>	Stato d'umore	La fortuna

Problemi

1. Non vi sono prove del fatto che, in condizioni normali, le persone organizzino le cause degli eventi usando le tre dimensioni proposte da Weiner.
2. Non è accertato che le tre dimensioni proposte da Weiner siano ortogonali, ovvero indipendenti una dall'altra.
3. L'attribuzione delle cause varia in base alle persone e alle situazioni.

Applicazioni delle teorie sull'attribuzione

Le teorie sull'attribuzione sono state applicate in vari ambiti, ma particolarmente in psicologia clinica.

Si è visto che alla base di alcune "malattie" vi è un'**attribuzione erronea**: si attribuisce in maniera sbagliata la causa di un evento.

Le teorie sull'attribuzione sono state applicate sia nella diagnosi delle malattie psichiche sia nel trattamento di tali malattie.

L'impotenza appresa

L'impotenza appresa è un modello di risposta che si verifica quando si ottengono risultati (negativi) incontrollabili.

Si è visto che alcuni cani, in seguito alla somministrazione di scosse elettriche incontrollabili presentavano deficit:

- **motivazionali** (erano passivi),
- **emotivi** (erano privi di emozioni),
- **cognitivi** (erano incapaci di apprendere come evitare la scossa).

Tale modello di risposta è simile a quello della **depressione.**

Lo **stile attribuzionale** può, quindi, essere un tratto di personalità, che influenza la relazione tra gli eventi negativi e la depressione.

Lo **stile attribuzionale depressivo** riflette la tendenza degli individui individuare le cause degli eventi negativi in fattori interni, stabili e globali.

- L'attribuzione **interna** riduce l'autostima.
- L'attribuzione **stabile** influenza la cronicità.
- La **globalità** influenza la generalità dei sintomi.

Il riaddestramento attribuzionale

Per riaddestramento attribuzionale si intende un tipo di terapia attribuzionale che ha lo scopo di insegnare agli individui ad effettuare attribuzioni corrette.

Ad esempio, si è visto che indurre le persone ad attribuire il fallimento a cause instabili (mancanza di sforzo), migliora la prestazione in un compito e la perseveranza nel raggiungimento dell'obiettivo.

Attribuzione e relazioni profonde

Le teorie sull'attribuzione sono state utilizzate anche per spiegare la soddisfazione e la rottura delle relazioni sentimentali.

Le attribuzioni influenzano:

- la **soddisfazione** per una relazione,
- le **reazioni** di un partner al comportamento dell'altro.

Attribuzione e soddisfazione nelle relazioni

L'applicazione delle teorie attribuzionali alla soddisfazione nelle relazioni ha mostrato che:

- una relazione *insoddisfacente* dipende dal fatto che si fanno attribuzioni interne e stabili per i comportamenti negativi del partner, e attribuzioni esterne e instabili per i comportamenti positivi;
- una relazione *soddisfacente*, invece, dipende dal fatto che si compiono attribuzioni interne e strabili per i comportamenti positivi e attribuzioni esterne e instabili per quelli negativi.

Attribuzione e risposte al comportamento

Le attribuzioni effettuate da un coniuge influenzano il comportamento. In particolare, quando si attribuisce il comportamento negativo del coniuge a cause interne e stabili, si ha la tendenza a contraccambiare tale comportamento negativo.

Un esperimento condotto da Fincham e Bradbury (1988) dimostra che vi è una stretta relazione tra soddisfazione, attribuzione e comportamenti negativi all'interno della coppia.

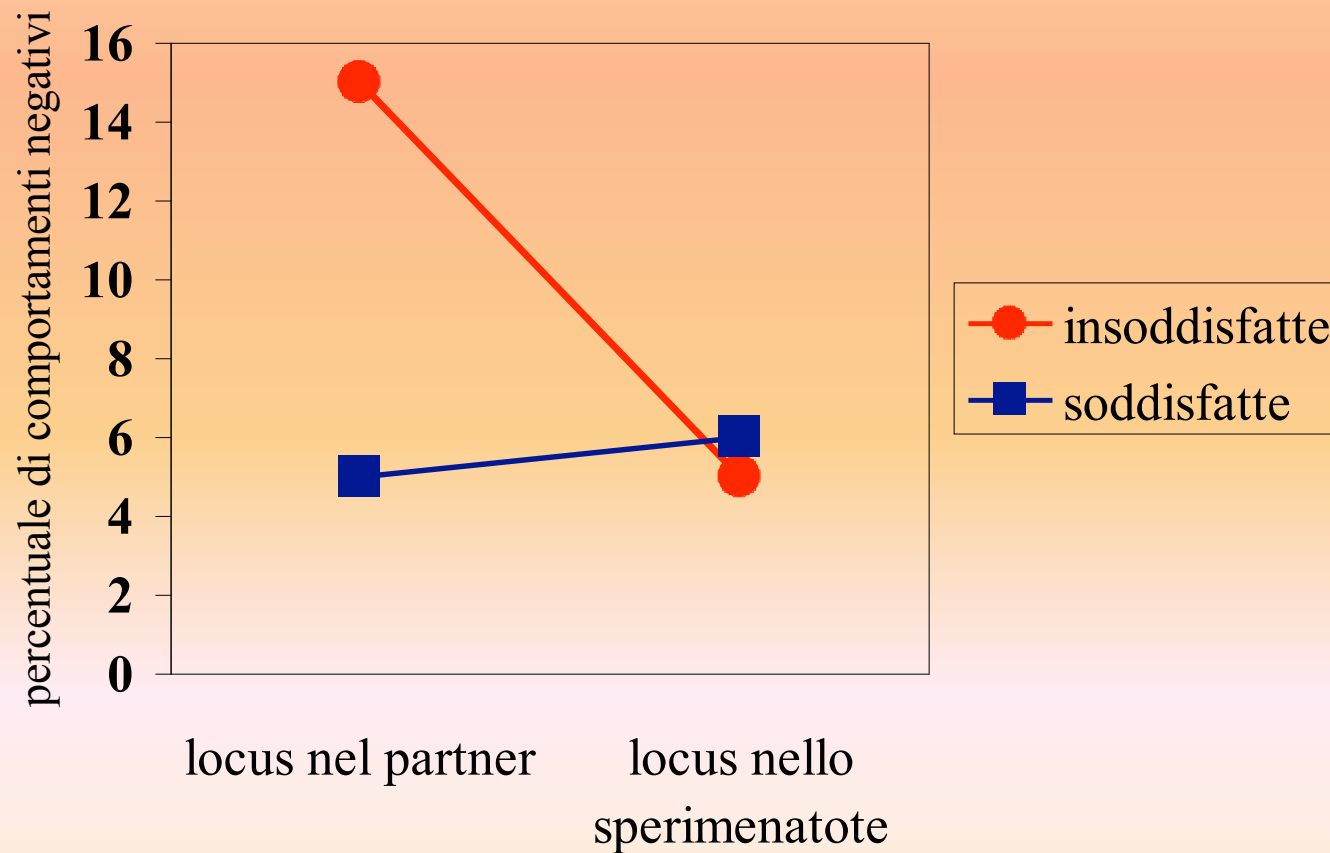
Nell'esperimento alcune coppie di coniugi leggevano una descrizione di sé negativa che credevano scritta dall'altro coniuge.

Vi erano due condizioni sperimentali:

- in una condizione i partecipanti credevano che la descrizione fosse stata scritta liberamente dal coniuge (**locus nel partner**),
- nell'altra veniva detto che il partner aveva scritto tale descrizione sollecitato dallo sperimentatore (**locus nello sperimentatore**).

Nella condizione locus nello sperimentatore i partecipanti erano indotti a fare un'attribuzione esterna, quindi, non avrebbero dovuto mettere in atto comportamenti negativi nei confronti del partner.

Come si vede, mentre per le coppie soddisfatte non vi è differenza nella messa in atto di comportamenti negativi, per le coppie insoddisfatte aumenta la percentuale di comportamenti negativi quando pensano che il partner abbia parlato male di loro.



Problemi

1. Un problema in questo tipo di ricerche riguarda il fatto che le misure delle variabili sono autoredate (**self-report**) e risentono quindi dei problemi associati a tale tipo di misure (ad es., desiderabilità).
2. Inoltre, la ricerca in questo campo ha trattato solo una gamma ristretta di temi. Non è possibile, ad esempio, sapere in quale fase della relazione le attribuzioni hanno la maggiore influenza o se la comunicazione delle attribuzioni produca degli effetti.