

# PROIECȚIE ȘI ATRIBUIRE În psihologia socială

## Rezumat

---

În lucrarea „*Un secol de cercetări psihosociologice*” (2002), S. Chelciu sintetiza câteva întrebări la care ar trebui să cunoaștem răspunsurile dacă vrem să ne cunoaștem și să înțelegem modul în care acționăm, și anume: „Cum și cu ce rezultate se soldează interacțiunea comportamentală? Cum influențează comportamentul meu acțiunea celorlalți? Cum modifică activitatea mea prezența altuia? Care este mecanismul? Ce rezultă din prezența laolaltă a oamenilor? Ce efecte au asupra unui individ comportamentele trecute ale altora?” (Chelcea, 2002, p. 14).

Un concept cheie în psihologia socială este că îi percepem pe ceilalți în funcție de percepția propriei persoane, iar percepția noastră depinde selectiv de caracteristicile pe care le considerăm fundamentale. Astfel, percepția interpersonală nu este rezultatul unui proces obiectiv, bazat pe datele reale observate la celălalt, ci un proces de proiecție influențat decisiv din două direcții: percepția față de propria persoană, respectiv ansamblul caracteristicilor pe care noi le considerăm esențiale, din perspectiva mediului în care trăim (considerente de natură morală, culturală, regională, etc.).

Mai mult, pentru a-și explica propriile acțiuni sau ceea ce fac, simt ori gândesc ceilalți, omul obișnuit încearcă să găsească semnificații ale evenimentelor al căror actor sau observator este. Această reprezentare a sa și a celorlalți este cunoscută sub denumirea de „teoria atribuirii”, iar Heider, primul care a analizat acest proces, a spus că atribuirea este procesul prin care „*omul intuiește realitatea, o poate prezice și stăpâni*”. (Heider, apud. Iluț, Radu, Matei, 1994).

În această lucrare voi aborda două din fenomenele și procesele studiate de psihologia socială, respectiv fenomenul proiecției și teoria atribuirii.

## Conținut:

### PROIECȚIE ȘI ATRIBUIRE în psihologia socială

Error! Bookmark not defined.

<i>Rezumat</i>	1
<i>Introducere</i>	2
<i>Proiecția în psihologia socială</i>	2
<i>Atribuirea în psihologia socială</i>	4
<i>Concluzii</i>	11
<i>Bibliografie:</i>	11

## PROIECȚIE ȘI ATRIBUIRE în psihologia socială

### Introducere

---

Psihologia socială studiază influențele reciproce dintre individ și mediul social în care acesta acționează. Dacă obiectul psihologiei este în general individul și trăirile psihice ale acestuia, psihologia socială implică un domeniu interdisciplinar de studiu, care acoperă *familia, colectivitatea, comunitatea, spațiul temporal, geografic și cultural* de care aparține individul. Astfel, psihologia socială abordează modul în care mediul, prin caracteristicile specifice la un moment dat, interacționează și influențează comportamentul, acțiunile și modurile de gândire ale individului, dar și modul în care sunt create normele, modelele și tiparele care caracterizează mediul la un moment dat, cu efect ulterior de condiționare sau determinare socială.

După aproape o sută de ani, definiția dată de Floyd H. Allport în 1924 este încă validă: *“Psihologia socială are ca obiect de studiu relațiile reale sau imaginare între persoane, într-un context social dat, de natură să afecteze persoana implicată în această situație dată.”* Este practic imposibil să existe om care să nu fie influențat, ca mod de gândire sau conduită, de colectivitatea și de mediul în care trăiește, fie pentru că se conformează regulilor, fie pentru că se adaptează la viața de grup, fie pentru că doar își închipuie ceea ce se așteaptă de la el sau cum este perceput de ceilalți.

Ca ființe sociale, nu facem decât să interacționăm cu ceilalți, intrând într-un proces implicit sau explicit de negociere sau de exercitare a puterii, pentru a ne atinge scopurile conștiente sau neconștientizate. Psihologia socială studiază astfel dependența, dar și interdependența conduitelor umane, la nivelul interacțiunii individ – societate, dar și la cel al interacțiunii inter-individuale.

În această lucrare voi aborda două din fenomenele și procesele studiate de psihologia socială, respectiv *fenomenul proiecției și teoria atribuirii*.

### Proiecția în psihologia socială

---

Conform definiției date inițial de S. Freud, în lucrarea „*Psihonevrozele de apărare*“, **proiecția** implică o operație prin care subiectul expulzează din sine și localizează în altul anumite calități, sentimente, dorințe pe care nu le cunoaște sau pe care refuză să și le asume. Astfel, Freud considera în 1896 că *“proiecția este un mecanism de apărare al cărui rezultat este plasarea în exterior a surselor neplăcerii”*. Acest mecanism de apărare de bază al vieții psihice se regăsește la baza unor tulburări psihopatologice (*paranoia sau unele fobii*).

De exemplu, *în unii dintre noi apar în mod inconștient reacții agresive la nivel comportamental atunci când ne confruntăm cu autoritățile, sau un adolescent se simte tot timpul judecat și amenințat de adulții din jurul lui, ceea ce-l face să se manifeste agresiv față de aceștia*.

Jung distinge între **proiecția pasivă** – *când persoana nu este conștientă de sine, neacceptând responsabilitatea celor proiectate în altceva sau altcineva, ceea ce poate duce la erori în aprecierea celorlalți (persoane, relații, situații, evenimente) și la blocaje de adaptare, și proiecția activă, ca o componentă esențială a actului creativ*.

Dar definiția clasică este formulată de E. Frank în 1939: *„Proiecția este tendința indivizilor de a fi influențați de emoțiile, trebuințele sau structura lor psihologică de ansamblu în interpretarea realității, mai ales când câmpul perceptiv prezintă o anumită ambiguitate.”* Cu alte cuvinte, este un mecanism psihologic general și inconștient care transferă conținuturi subiective către orice fel de altă persoană sau obiect, prin care se creează relații uneori complet imaginare cu realitatea.

La nivel individual, percepția realității exterioare este aproape complet subiectivă, pentru că depinde de mulți factori care influențează procesele psihice. Practic, Jung considera că tot ceea ce este necunoscut devine cunoscut prin proiecție, respectiv ceea ce se crede că se cunoaște este de fapt proiecția datelor inconștiente ale subiectului.

Ca mecanism psihologic general, proiecția apare în toate domeniile vieții psihice:

- În relațiile interpersonale:  
Proiecția contribuie la imaginea pe care o avem față de celălalt, faptul de a simți atracție sau respingere afectivă față de el. În relațiile de cuplu, proiecția se poate distinge la nivelul modului în care se aleg partenerii. *Într-un studiu descris de Alonso și Bachs, efectuat asupra femeilor agresate de parteneri, s-a constatat că ele tindeau să-și aleagă parteneri dominanți, agresivi, pentru că proiectau asupra acestora imaginea tatălui capabil să apere, să protejeze.*
- În alegerea profesiei:  
Individul se orientează spre anumite activități sau meserii care permit punerea în act a acelor impulsuri proprii într-un mod acceptat social.
- În tulburările mentale:  
Apar multiple manifestări ale proiecției.
- La nivel social:  
Proiecția permite manipularea socială. De exemplu, *Jung a scris un studiu foarte interesant despre influența lui Hitler asupra germanilor în perioada interbelică și despre proiecțiile pe care le suscita el, prin transferul sentimentelor și dorințelor către zeul german al războiului, ca proiecție a războinicului, a eliberatorului.*

În colecția realizată de Denise Jodelet, Jean Viet și Philippe Besnard („*La psychologie sociale, une discipline en mouvement*”), este prezentat un articol din 1964, scris de Tajfel, Sheikh și Gardner, publicat în „Acta psychologica”, în care se abordau stereotipurile și comportamentul persoanelor din grupurile ce fac obiectul stereotipurilor. *Autorii experimentului au dorit să demonstreze că percepția socială, respectiv stereotipurile, au la bază interacțiunea dintre o serie de caracteristici fizice și sociale, care modifică judecata perceptivă a subiecților. Ipoteza de lucru a fost că indivizii dintr-un grup etnic sunt percepuți ca fiind asemănători în ceea ce privește caracteristicile lor specifice de grup reținute ca parte a stereotipurilor curente, față de celelalte caracteristici considerate nespecifice.*

*Experimentul a avut două etape, realizate la interval de doi ani, cu subiecți din două grupuri diferite de studenți canadieni. În prima etapă, subiecții trebuiau să caracterizeze doi indieni și doi canadieni observați pe parcursul unei discuții libere și puțin structurate, evaluarea fiind făcută prin utilizarea de adjective, pe o scală descriptivă cu șapte niveluri. După o săptămână, aceiași subiecți trebuiau să folosească aceleași scale pentru a caracteriza indienii și canadienii, în general. A doua etapă a experimentului a implicat un nou grup de subiecți, care aveau de selectat dintr-o listă de adjective constituită pe baza scalelor descriptive din prima etapă, pe cele care caracterizează cel mai bine indienii și canadienii.*

*Rezultatele au arătat că acele caracteristici mai frecvent atribuite indienilor/canadienilor sunt mai apropiate de stereotip, decât cele alese mai rar. Mai mult, diferențele apărute între membrii fiecărui grup au fost mai puțin relevante în cazul caracteristicilor mai frecvent atribuite decât în cazul celei de-a doua categorii de caracteristici. Datele au evidențiat identificarea cu stereotipul general a fost mai accentuată în cazul indienilor – realizată de grupul de etnici indieni, în timp ce în cazul subiecților canadieni a fost mai operațional un stereotip specific. (Jodelet, 1970, p. 442).*

- În artă.

Orice proiecție implică posibile **distorsiuni perceptive**, care conduc la o realitate subiectivă pentru fiecare individ. Există o clasificare pe 4 niveluri ale distorsiunilor perceptive, propusă de **Bellak**:

1. **Exteriorizarea** este nivelul cel mai apropiat de conștient - subiectul știe că răspunsul său este încărcat de subiectivitate.
2. **Sensibilizarea** este nivelul la care conștientul intervine mai puțin – în stare de tensiune, apar discriminări mult mai fine, în domenii ce răspund nevoilor individului sau emoțiilor suscitade de tensiune., ceea ce induce satisfacerea unei dorințe.
3. **Proiecția simplă** sau transferul prin învățare apare la nivel inconștient - când cineva a avut parte de refuzuri succesive în mai multe situații, se așteaptă la refuz și în situații

viitoare.

4. **Proiecția de inversiune** apare tot la nivel inconștient - este un mecanism de apărare descris de Freud în paranoia.

Studierea fenomenului proiecției a permis dezvoltarea de teste psihologice proiective pentru a cunoaște personalitatea unui subiect, pe baza provocării și captării proiecțiilor individului respectiv.

## Atribuirea în psihologia socială

---

Deoarece prin proiecție se creează o reprezentare imaginară diferită de la persoană la persoană pentru același subiect observat, se consideră că proiecția face parte din mecanismele de apărare pe care oamenii le folosesc instinctiv și inconștient pentru a-și menține starea de anxietate la un nivel acceptabil de echilibru, respectiv un mecanism subiectiv de distorsionare a realității. Astfel, pe baza fenomenului proiecției, ne putem deghiza impulsurile de amenințare prin atribuirea lor celorlalți.

Oricum, pentru a putea să își păstreze un echilibru, oamenii au nevoie să înțeleagă ceea ce întâmplă în jurul lor, de aceea caută explicații pentru orice. Teoria atribuirii caută răspunsuri pentru a explica ce face individul el însuși sau ceea ce fac, simt ori gândesc ceilalți. Din perspectiva oricărui subiect individual sau colectiv, diferitele evenimente, acțiuni, atitudini sau comportamente capătă sens și pot fi înțelese doar dacă putem releva și înțelege cauzele care stau la baza producerii acestora. Teoriile atribuirii studiază mecanismele psihologice prin care subiectul naiv, în viața cotidiană, își explică modul de producere și desfășurare a evenimentelor și comportamentelor, încercând astfel să prezică și să stăpânească realitatea.

*De exemplu, dacă aflăm de un accident de motocicletă în care un tânăr aventurier și teribilist a fost grav rănit, credem că și-a meritat soarta. Dar dacă ni se spune că respectivul tânăr era un student eminent care se antrena pentru un concurs, tindem să fim mai indulgenți atunci când etichetăm situația respectivă. Aceleași sentimente și comportamente sunt vizate și în cazul unor campanii media cu scop de influențare socială.*

Atribuirea are ca efect modul în care reacționăm la comportamentul celorlalți, respectiv dacă ni se pare că o persoană este necinstită, este posibil să nu simțim simpatie față de ea și să acționăm într-o manieră neprietenoasă sau agresivă. Un experiment prezentat de Serge Ciccotti în cartea „150 de experimente în psihologie pentru cunoașterea celui alt” arată cum impresiile sau părerile pe care le avem despre un individ ne pot influența comportamentul: „Este ceea ce a demonstrat un cercetător (Snyder, 1984, 1992). În unul dintre experimentele sale, el prezenta sub un pretext oarecare unor studenți fotografia persoanei cu care trebuiau să poarte o conversație telefonică. Fotografia reprezenta fie o persoană obeză, fie una cu greutate normală. Subiecților li se cerea să-și facă o impresie despre individul din fotografie, pornind de la discuția telefonică. Trebuie menționat că, în populația studiată (studenți americani), subiecții asociau frecvent obezitatea unor caracteristici neplăcute și negative. Prin urmare, rezultatele nu au fost surprinzătoare: după discuția telefonică, femeile care își închipuiau că au conversat cu un obez aveau o impresie mult mai defavorabilă decât cele care credeau că au vorbit cu o persoană cu greutate normală. De asemenea, ele s-au comportat mai dezagreabil. Imediat, persoana de la celălalt capăt al firului a reacționat negativ, confirmând astfel credințele inițiale ale subiecților, și anume că oamenii grași sunt persoane antipatice.” (Ciccotti, 2007, p. 92-93)

Prima abordare a domeniului atribuirii a fost realizată în 1958 de Fritz Heider, care considera că atribuirea este procesul prin care omul intuiește realitatea, o poate prezice și stăpâni. (Heider, apud. Iluț, Radu, Matei, 1994).

Principalele noțiuni întâlnite în teoria atribuirii sunt:

- **teoria atribuirii** – teorie care încearcă să dea seama de modul în care omul obișnuit își explică evenimentele al căror actor sau observator este.
- **actor** – cel care se află în câmpul percepției observatorului
- **observator** – cel care percepe
- **inferență** – procedeu mental deductiv prin care individul ajunge la concluzia că dintre

mai multe posibile cauze ale unui comportament, una anume este răspunzătoare de producerea acestuia. În urma procedurii inferențial ajungem să dăm sens, să atribuim o cauză comportamentului altei persoane, sau chiar propriului comportament (*heteroatribuire* sau *autoatribuire*);

- **atribuire internă** – când observatorul consideră că actorul a fost determinat din interior (de dispozițiile, de trăsăturile sale) să realizeze un anumit comportament;
- **atribuire externă** – când observatorul consideră că un comportament al actorului este determinat din exterior, de către situație.
- **eroare fundamentală de atribuire** - tendința de a supraestima factorii interni, dispoziționali, în explicarea comportamentului unei persoane, în defavoarea celor externi, situaționali sau tendința de a subestima factorii cauzelor nejustificate, chiar și când ei sunt evidenți.

Atribuirea se produce atunci când apare o incoerență sau instabilitate a mediului, o situație nefamiliară, ceva care nu are deja un înțeles pentru observator.

În „*Psihologie socială experimentală*”, autorii prezintă un experiment (realizat de Langer, Blank și Chanowitz în 1978), care dorește să dovedească acest fapt: „*Un complice al experimentatorului se strecoară într-o coadă de studenți care așteaptă să le vină rândul la făcut fotocopii. Intruziunea lui este însoțită de una dintre cererile următoare: “scuzați-mă, am X fotocopii de făcut, pot folosi copiatorul?” (cerere fără justificare); “scuzați-mă, am X fotocopii de făcut, pot folosi copiatorul, întrucât sunt foarte grăbit?” (cerere cu justificare); “scuzați-mă, am X fotocopii de făcut, pot folosi copiatorul, întrucât am X fotocopii de făcut?” (cerere cu falsă justificare). Când cererea nu era foarte costisitoare pentru subiecți (5 fotocopii), cererea cu falsă justificare beneficiază de aceeași complezență din partea subiecților ca și cererea justificată. Nu la fel stau lucrurile atunci când cererea este mai importantă (20 de fotocopii). Pentru autori, în cursul normal al vieții cotidiene, oamenii analizează situația verificând numai dacă derularea evenimentelor se face conform așteptărilor, dacă ele au loc conform scenariului obișnuit. Scenariul pe care subiecții îl au în cap într-o cercetare de acest gen implică o cerere și o justificare. Când cererea nu este foarte importantă, subiecții se asigură, pur și simplu, că scenariul este respectat, fără să continue analiza. Iar forma sintactică a cererii cu falsă justificare răspunde acestui scenariu, chiar dacă justificarea avansată nu are validitate.*” (Doise, W, Deschamp, J.C, și Mugny, G, 1996, pag.173)

Practic, prin fenomenul de atribuire, atunci când ne angajăm în activități cotidiene și familiare sau când observăm activități de acest gen realizate de ceilalți, activăm un scenariu bazat pe experiența și modul nostru de gândire, denumit „**script**” în literatura de specialitate. Prin „script” se înțelege o succesiune de evenimente coerente așteptate de individ, implicându-l fie ca actor, fie ca observator. Acest script, indiferent de gradul lui de complexitate sau de frecvența de apariție, furnizează categorii predeterminate de comportamente, ca niște scheme stereotipe de acțiune, care ne permit să realizăm unele acțiuni în mod rutinier sau, în orice caz, să luăm decizii în mod non-conștient, fără să înțelegem de fapt situația dată și fără să ne gândim real înainte de a acționa. Astfel, au fost definite două stări opuse – starea de *mindlessness*, opusă unei stări de *mindfulness*, respectiv starea în care reacționăm pe baza unor scheme exersate, stereotipe și starea care apare într-o situație neașteptată, în care este nevoie de alte procese psihice înainte de a trece la acțiune. În termeni de nespecialiști, eu numesc prima stare ca starea de acțiune „pe pilot automat”, când reacționăm la anumite situații observate în baza „modelelor existente în calculator”, în timp ce starea opusă este cea în care trebuie să luăm decizii cu privire la ceea ce urmează, respectiv starea în care tot ceea ce facem este ca și cum ar fi pentru prima oară.

Evident că atitudinea observatorului față de acțiunea actorului este strâns condiționată de modul în care atribuie cauzalitatea în producerea faptului observat. Chiar dacă atribuirea este un proces în esență subiectiv, totuși nu este un proces arbitrar, pentru că există anumite reguli generale care îl guvernează.

De exemplu, în cartea „*Psihologie socială experimentală*”, autorii descriu un experiment realizat de Deaux și Emswiler (1974, 1990), referitor la explicarea succesului obținut la realizarea unei sarcini. Astfel, rezultatele au arătat că în cazul bărbaților, succesul este atribuit competenței, în timp ce în cazul femeilor, cauza este identificată ca fiind șansa. „*Subiecții, 55 de studenți și 75 de studente, trebuiau să evalueze aceeași performanță a unei persoane stimul bărbat sau femeie într-*

*o sarcină masculină sau feminină. Să menționăm mai întâi că ambele tipuri de sarcini erau bine percepute de către toți subiecții de ambele sexe ca masculine sau feminine. În plus, performanța personajelor stimuli bărbați și femei era într-adevăr percepută ca asemănătoare de către subiecți. Se cerea subiecților să evalueze cauza performanței persoanei stimul pe o scară mergînd de la polul șansă la polul capacitate. Polul șansă poate fi considerat o cauzalitate externă, iar polul capacitate o cauzalitate internă. Rezultatele arată, conform predicțiilor, că performanța persoanei stimul bărbat este atribuită unei cauzalități interne (competența) cînd sarcina este masculină și că, pentru aceeași sarcină, o performanță identică din partea unei femei este atribuită mai degrabă unei cauze externe (șansa). Nu există nici o diferență în funcție de sexul subiecților. Dimpotrivă, inversa nu este adevărată pentru o sarcină feminină, persoana stimul bărbat fiind percepută aproape la fel de competentă ca și persoana stimul femeie. Nici aici nu există vreo diferență în funcție de sexul subiecților. ... Acest lucru este numit **atribuire socială**.” (Doise, 1996, p. 166-167)*

Studiile și experimentele realizate au condus la mai multe modele ale atribuirii, printre care două au fost cele mai agreate:

### **A. Modelul inferenței corespondente (Jones și Davis, 1965)**

Jones și Davis au evidențiat condițiile în care un observator atribuie unele trăsăturile de caracter sau dispoziții personale stabile specifice celuilalt, pornind de la comportamentul observat. Modelul se referă la inferență (deducție), iar cei doi au considerat că este vorba de o *inferență corespondentă* deoarece prin atribuire oamenilor încearcă să deducă din acțiunile observate relația cauzală între eveniment, intenție și o trăsătură de caracter a actorului, încercînd să stabilească dacă actorul *corespunde* unei anumite trăsături stabile de caracter. Acest model funcționează doar în cazul heteroatribuirii, considerînd intenționalitatea ca principal criteriu de stabilire a unei inferențe cauzale.

Astfel, oamenii se așteaptă ca cei care fac de obicei anumite fapte să corespundă unei anumite tipologii, respectiv ei consideră că diversitatea reacțiilor comportamentale ale cuiva poate fi redusă pe baza acestei scheme cognitive la un set de trăsături personale relativ stabile, comportamentele umane devenind astfel predictibile și coerente din punctul de vedere al celui care observă. Doar că în realitate aceste așteptări nu au întotdeauna o confirmare. *De exemplu, Gigi Becali, care dă bani săracilor și mai puțin săracilor sau care cunoaște cântece bisericesti pe care le cântă sau le ascultă uneori, poate fi considerat un om altruist și profund religios? Sau un ziarist care acționează în viața profesională precum un justițiar și apărător al dreptății și moralei, este întotdeauna și în viața personală un model de decență și echilibru?*

Într-o carte de marketing politic era prezentat un experiment referitor la modul în care se pot utiliza mesajele pentru a manipula reacțiile publicului, tocmai pe baza atribuirii. *Astfel, într-un ziar apărea într-o poză un „skinhead” cu o figură încruntată și concentrată, cu ochii ieșiți din orbită și mâinile întinse amenințător înspre înainte, gata parcă să sară la bătaie. Personajul avea lanțuri, tatuaje, bocanci, o figură dură și o privire tăioasă. Toate mesajele primite a doua zi la ziar au arătat revolta generală față de acceptarea de către societate a unor astfel de indivizi, periculoși pentru oamenii cinstiți și normali. În a treia zi, autorul articolului a republicat fotografia și a făcut un comentariu. De această dată se putea observa că prima fotografie era doar un prim-plan din fotografia reală, iar imaginea completă era un instantaneu care arăta tânărul „skinhead” surprins în plină detență pentru a prinde un copil care cădea de la etajul casei în fața căreia se afla. De această dată, cititorii au trimis mesaje de mulțumire pentru curajul și spiritul civic de care dăduse dovadă tânărul din imagine. Deci conștientizarea fenomenelor psihice care ne guvernează relațiile cu ceilalți este utilă pentru auto-cunoaștere și pentru îmbunătățirea calității vieții noastre sociale.*

Prin experimentele realizate, s-au determinat trei categorii de factori care condiționează deducțiile despre ceilalți pe baza acțiunilor lor observate:

#### **1. Libertatea alegerii**

Prin observarea comportamentelor intenționate, voluntare și conștiente, în condiții neobligatorii, se obțin mai multe informații despre actor, deoarece observatorul nu poate atribui cauze unor acțiuni ce par datorate doar hazardului sau circumstanțelor.

## 2. **Caracterul de surpriză al conduitei observate**

În condiții de acțiuni de rutină, informațiile obținute nu sunt relevante – doar în situații neașteptate acțiunile pot fi considerate ca fiind mai specifice.

În „**Psihologie socială experimentală**” autorii Willem Doise, J.C.Deschamp și G.Mugny citează un experiment ale cărui rezultate vin să sprijine valabilitatea acestor factori: „*Jones, Davis și Gergen (1961, 1990) au arătat că o conduită care se abate de la exigențele unui rol determinat într-o situație dată furnizează mai multe informații observatorului decât una care corespunde exigențelor rolului. În acest studiu, variabila libertății de alegere a actorului este definită ca abatere față de un rol, noțiunea de rol fiind definită, la rândul ei, ca un ansamblu de comportamente așteptate, implicit definite în consemnele date subiecților actori. În această cercetare, subiecții ascultau împreună un interviu de candidatură fie la postul de sub-marinar, fie de astronaut. Un psiholog îi descria complicelui (persoana care cerea unul dintre aceste poaturi) calitățile necesare pentru aceste funcții, acestea fiind extravertire pentru marinar (spirit de echipă, cooperare ...), și introvertire pentru astronaut (capacitatea de a trăi singur ...). Apoi complicele răspundea unei serii de întrebări, comportamentul său verbal fiind fie conform exigențelor rolului (introvertire pentru candidatul astronaut și extrovertire pentru candidatul marinar), fie contrarii exigențelor rolului (introvertire pentru candidatul marinar și extravertire pentru astronaut). În fine, se cerea subiecților să-l evalueze pe complice (în privința dimensiunii introvertire-extrovertire); se cerea, de asemenea, acestor subiecți să spună dacă erau siguri de evaluările lor și dacă, după părerea lor, complicele își dezvăluise adevărata personalitate. Conform rezultatelor, certitudinea referitoare la atribuirea unor caracteristici celuilalt (complicelui) crește atunci când conduitele complicelui nu sunt conforme cu cele cerute pentru un anumit rol. Subiecții ar avea tendința de a nu reține decât aspectele nonconforme din conduita complicelui ca indicatori ai intențiilor acestuia.*” (Doise, 1996, p. 161)

## 3. **Efectele sau consecințele unei acțiuni**

Se știe că o acțiune poate avea mai multe efecte diferite, dar și că pot exista diferite acțiuni cu efecte comune.

Mai multe informații despre motivațiile unei persoane se pot obține atunci când acțiunile actorului au o singură consecință favorabilă. *De exemplu, dacă un manager dorește să ofere condiții mai bune de lucru în echipă în speranța obținerii unor performanțe mai bune, deducerea reacțiilor celorlalți este dificil de realizat dacă face simultan mai multe schimbări: crește salariile, face promovări, asigură dotări de ultimă oră, organizează misiuni de team building, etc.*

Deci, conform acestui model, comportamentul unei persoane este perceput mai degrabă ca reflectându-i intențiile și trăsăturile personale de caracter, decât ca supus influenței constrângerilor situației.

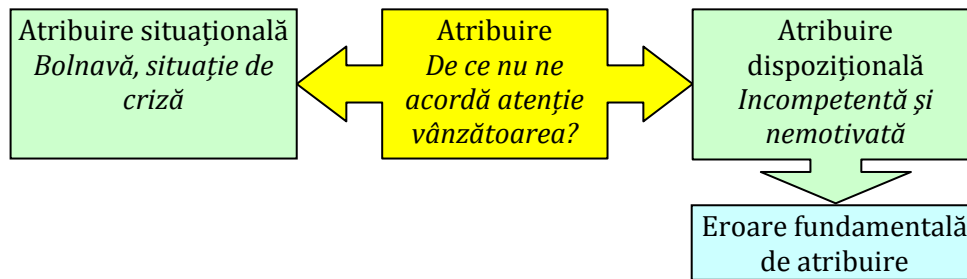
Cercetările ulterioare au evidențiat limitele acestei model teoretic, datorită ignorării mai multor categorii de factori psihosociali care pot contribui la declanșarea unui anumit comportament.

## **B. Modelul covariației (H. Kelley)**

Acest model include în discuție modul în care **situația** intervine atunci când oamenii fac inferențe despre dispozițiile personale, pornind de la comportamente. Heider considera că oamenii fac atribuiri folosind un **principiu al covariației**: dacă un factor determină comportamentul, atunci el este prezent de câte ori comportamentul se produce și absent când nu se produce.

*De exemplu, intrăm într-un magazin și vânzătoarea nu ne privește, nu se întoarce spre noi, se comportă ca și când nu existăm. Majoritatea poate considera că este dezinteresată, incompetentă sau pur și simplu nesimțită. Unii însă pot gândi că se simte rău, ori că nu aude prea bine, sau este preocupată de o problemă foarte gravă, etc.*

Modelul covariației se poate reprezenta astfel:



Principiul covariației dezvoltat de Kelley începând din 1967 se poate aplica dacă informația provine din observații repetate. Atunci, observatorul va grupa informația în trei categorii:

1. *Informație specifică* (distinctivă) - privește comportamentul unei aceleiași persoane, în condițiile acțiunii unor stimuli diferiți.
2. *Informație consistentă* - se referă la comportamentul unei singure persoane, în prezența unui singur stimul, dar de-a lungul timpului, în situații diferite.
3. *Informație consensuală* - se referă la comportamentul unor persoane diferite, dar aflate în aceeași situație, sub influența aceluiași stimul.

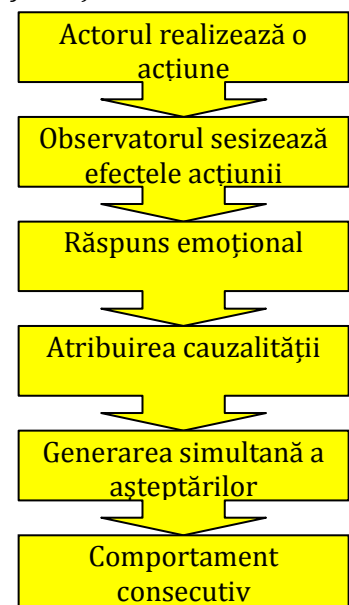
*Consensul social* relevă influențele pe care grupul și opinia publică le exercită asupra atribuirilor și produce totuși stereotipuri în atribuirile externe. Consensul social determină adesea un efect important: *chiar dacă avem argumente proprii puternice asupra unui anumit raport causal, dacă opinia celor din jur este diferită, avem tendința să relativizăm propria evaluare, în favoarea opiniei majoritare.*

De exemplu, în prezent urmăresc o dezbatere online într-un grup profesional, pornită de la noul „salut românesc”, în viziunea umoristului Jonathan Lambert, prezentat la France 2, în data de 17 aprilie. Majoritatea celor implicați în dezbatere îi consideră vinovați pe țigani, ei fiind cauza imaginii negative a românilor în lume (alături de guvern și politicieni). Cineva chiar a propus soluții „finale” de rezolvare a problemei țiganilor români din țară și din străinătate. Față de acest consens larg generalizat, orice altă poziție a fost aspru și imediat sancționată, iar cei „curajoși” au renunțat la un moment dat să-și mai susțină părerea sub presiunea majorității.

Procesul de atribuire se desfășoară practic în mai multe etape:

Dar Kelley a admis în 1972 că acest model al covariației este un model idealizat și că în realitate, de multe ori, pentru a face atribuirii, individul își utilizează experiențele anterioare, creând și acționând pe baza unor *scheme cauzale* - respectiv o serie de concepții personale generale despre modul în care anumite tipuri de cauze interacționează pentru a produce un tip de efect special. Astfel, atribuirea se face de fapt fără a avea prea multe informații la dispoziție, într-o manieră superficială și grăbită. Căile de simplificare sunt multiple, aplicându-se unele principii:

- *Principiul eliminării*, pentru a simplifica analiza de atribuire în cazul situațiilor în care un efect are multiple cauze posibile (rolul uneia dintre aceste cauze este perceput a fi mai mic decât în situația în care nu ar mai exista și alte cauze posibile)
- *Principiul amplificării*, pentru ca în cazul unui comportament contraindicat într-o anumită situație,





explicațiile să fie posibile prin amplificare corespunzătoare a atribuirilor de dispoziții ale actorului.

Au existat și alte încercări de a explica modul în care se face atribuirea. Jones și McGillis (1976) au adăugat modelelor deja descrise alte perspective de abordare, cum ar fi **asteptările** observatorilor, în ceea ce privește *asteptările bazate pe categoria de apartenență* (asteptări stereotipe și asteptări normative) și *asteptările bazate pe persoană*.

### Diferențe între autoatribuire și heteroatribuire

Atribuirea se manifestă diferit, în funcție de implicarea activă sau simpla observare a situației de către subiect, de succes sau eșec în acțiunea observată, de locul unde se identifică cauza și natura acesteia etc. În acest sens, cercetătorii studiază dacă există diferențe între mecanismele care produc percepția de sine și percepția celuilalt, care duc la **autoatribuire** (explicarea propriului comportament), respectiv la **heteroatribuire** (explicarea comportamentului celuilalt).

Chiar dacă nu există rezultate care să tranșeze definitiv discuția, se constată totuși o serie de diferențe psihologice sensibile la nivelul celor două categorii de procese. În explicarea cauzală a propriului comportament intervin unele elemente psihologice specifice, respectiv:

1. Actorul și observatorul dispun de informații în cantitate diferită.
2. Actorul acționează într-un câmp motivațional care îi este foarte cunoscut, în timp ce observatorul nu poate face decât anumite presupoziii asupra factorilor motivaționali implicați.
3. Actorul se orientează în principal asupra mediului în care acționează, evaluând resursele și obstacolele cu care se confruntă, observatorul își orientează atenția predilect asupra celor ce acționează, și mai puțin asupra condițiilor în care aceștia își manifestă anumite comportamente.
4. În interpretarea propriului comportament apar procese de raționalizare, de justificare de conjunctură a unei acțiuni, de ierarhizare diferită a ceea ce este important și semnificativ, în funcție de context ș.a., care nu se utilizează de obicei în cazul interpretării comportamentului celuilalt.
5. Atribuirea depinde în mare măsură de motivele și scopurile personale care determină implicarea în acțiune. Astfel, de regulă apare tendința de a ne atribui cauzele succesului, identificate la nivelul unor calități personale, a perseverenței și abilității noastre, și de a considera cauzele eșecului ca ținând de împrejurări nefavorabile sau de factori externi ce nu pot fi controlați.

Concluzia este că în general, actorii consideră propriul comportament ca fiind un răspuns la o situație dată, fiind condiționat în primul rând de factori externi, în timp ce observatorii tind să atribuie același comportament unor trăsături și dispoziții personale ale actorilor, ignorând în mare măsură condiționarea mediului. În acest fel, atribuirea face parte din mecanismele de apărare a confortului psihic, furnizându-ne un alibi moral („nu noi am fost de vină!”), ceea ce ne permite să ne conservăm respectul de sine și încrederea în calitățile și deciziile noastre chiar în caz de eșec sau decizie eronată.

### Erorile de atribuire

Atribuirea este un proces de interpretare și explicare a comportamentului observat, prin stabilirea unei cauzalități interne sau externe. Este evident că pot apărea erori de atribuire, atunci când observatorul distorsionează în mod sistematic procesul de atribuire prin subestimarea sau supraestimarea unor factori cauzali reali. Cum am văzut mai sus, o **eroare de atribuire** importantă este dată de diferența dintre actor și observator în procesul atribuirii, pentru că actorii tind să atribuie propriile lor comportamente unor cauze externe, în timp ce observatorii tind să atribuie aceleași comportamente, dar ale celorlalți, unor cauze interne. Similar, o **eroare** înrudită este cea legată de atribuirea cauzelor succesului și eșecului. Oamenii de obicei consideră succesul lor ca fiind determinat de cauze interne, respectiv de aptitudinile sau trăsăturile lor de personalitate, în timp ce eșecul este atribuit unor cauze situaționale.

**Eroarea fundamentală de atribuire** este considerată tendința de a supraestima factorii interni (dispoziționali) în explicarea comportamentului unei persoane, în defavoarea celor externi, situaționali (apare în cazul heteroatribuirii).

În acest sens, Willem Doise, J.C.Deschamp și G.Mugny au citat în lucrarea „**Psihologie socială experimentală**” un experiment: *„Într-o serie de experimente realizate de Jones și Harris (1967), se cerea subiecților să citească un text sau să asculte un discurs scris, chipurile, de un alt student (acest text sau discurs expunea anumite luări de poziție, de exemplu opinii pro sau contra-castriste în cadrul unui curs de științe politice sau declarații în favoarea sau contra segregării într-un experiment de psihologie). Sarcina subiecților consta apoi în estimarea adevăratelor opinii „reale” ale persoanei care redactase această comunicare. În funcție de condițiile experimentale, se spunea subiecților fie că persoana care redactase comunicarea fusese total liberă să o facă sau nu (condiție de „alegere” sau de rol liber ales), fie că i se ceruse să scrie acest tip de text (condiție de „nealegere” sau de rol desemnat). Rezultatele arată că, chiar în condiția de „nealegere”, subiecții deduc atitudinile studentului presupus a fi redactat comunicarea plecând de la comportamentul său manifest, adică plecând de la opiniile conținute în textul citit sau ascultat. Aceste rezultate sugerează că atribuirile în privința celui alt sunt realizate înainte de toate în termeni de dispoziții personale.”* (Doise, 1996, p. 170)

Un alt exemplu des întâlnit al erorii fundamentale de atribuire este evident observabil în sport, mai exact în cazul suporterilor unui sportiv sau ai unei echipe. *Dacă sportivii preferați înving, au dat dovadă de mari calități, spirit de sacrificiu, etc.; dacă pierd, precis arbitrul a fost de vină, sau vremea nu a ținut cu „ai noștri”, sau a fost vorba de o conspirație a tuturor împotriva „noastră, că suntem cei mai buni”, în timp ce competitorii au avut un noroc „chior” de-au reușit să câștige!*

Eroarea fundamentală de atribuire poate avea implicații deosebite în planul relațiilor sociale între grupuri, comunități, populații. De exemplu, dacă ne referim la modul în care sunt percepute persoanele și categoriile sociale defavorizate, ar trebui găsite cauze la nivel intern și la nivel extern. *Revenind la un exemplu anterior (cel al dezbaterii provocate de prezentarea la France 2, în data de 17 aprilie a „salutului românesc”), țiganii plecați din România care cerșesc în Franța trebuie considerați toți ca fiind needucabili, hoți, genetic incapabili să se adapteze la cerințele unei societăți moderne sau poate ar trebui să căutăm și factori externi care explică modul lor de comportament (discriminarea continuă în fapte, chiar dacă în vorbe totul este legal, etic și european; politici neadecvate de asimilare în locul celor de acceptare a diversității; aprecieri colective peiorative repetate).*

Mai mult, eroarea fundamentală de atribuire poate avea consecințe negative dacă nu este conștientizată de observatori sau de actori, ajungându-se la un nivel foarte înalt de subiectivitate în atribuire, mai ales în cazul autoatribuirii. Joseph Juran<sup>1</sup> spunea că *„omul este incapabil de optimizare”,* tocmai pentru că majoritatea oamenilor nu reușesc să învețe din greșeli, ale căror cauze de obicei le atribuie unor factori externi și subiectivi, deci la nivelul pe care ei nu îl pot controla. Pentru a învăța din greșeli și eșecuri, trebuie înțelese și explicate clar și obiectiv cauzele acestora, inclusiv cele interne. Dacă atribuim eșecurile conjuncturii și succesele calităților proprii, atunci acțiunile corective sau preventive posibile se vor adresa doar schimbării mediului sau sistemelor sociale, în timp ce la nivel personal totul se va considera întotdeauna a fi la nivelul cel mai bun. Dar sistemul social, chiar dacă are reguli de funcționare generale, are la bază tot inputul personal, ceea ce duce la decalaje între părți și întreg, în defavoarea părților la început și apoi al întregului. Astfel, în timp se ajunge la ceea ce spunea Deming<sup>2</sup>: *„Un sistem prost va învinge de fiecare dată un om competent”,* pentru că omul competent rămâne în minoritate și sistemul se adaptează majorității. Bineînțeles că nu este constructiv să se treacă în extrema cealaltă, adică la renunțarea completă la atribuirea externă, ci este necesară o apreciere justă și obiectivă a celor două tipuri de cauze ce concură la explicarea comportamentelor proprii sau ale celorlalți.

---

<sup>1</sup> **Joseph Moses Juran** (24 dec. 1904 – 28 feb. 2008) – consultant în managementul calității, considerat unul dintre cei 3 „guru” ai calității în lume, cunoscut pentru teoria despre îmbunătățirea continuă a calității

<sup>2</sup> **W. Edwards Deming** (14 oct. 1900 – 20 dec. 1993) - consultant în managementul calității, considerat unul dintre cei 3 „guru” ai calității în lume, cunoscut în special pentru ciclul Plan-Do-Check-Act.

Alte efecte puternic negative ale erorii fundamentale de atribuire pot apărea în cazul copiilor. Unii părinți, bunici sau educatori fac o serie de presupuneri și generalizări pornind de la comportamentele copiilor, pe care le judecă și le interpretează din perspectiva adultului, cu efecte imediate greu de observat, dar cu daune uneori majore pe termen lung. Aici pot da un exemplu personal. *Am o fire puternic introvertită, ca adult pot controla situația, dar în copilărie am suferit foarte mult. La grădiniță și în familie mi se spunea „Muta”, pentru că nu voiam să vorbesc. Puține persoane reușeau să mă facă să vorbesc, în rest stăteam deoparte și ascultam. Iar cu cât mi se cerea mai apăsător să vorbesc, cu atât mă împotriveam mai mult să scot vreun sunet. Când am început școala, am avut rezultate foarte bune la învățătură – cred ca am avut doar două sau trei note de 8 în școala generală (la caligrafie și la desen, pentru că nu am deloc talent artistic). În consecință, atât învățătorii, cât și profesorii mai apoi, mă puneau cu diverse ocazii să vorbesc în fața clasei, să ies pe scenă la serbări, să răspund la întrebările inspectorilor. Doar că eu refuzam, pentru că pe mine mă înspăimântau toate aceste situații – chiar dacă știam răspunsurile, mi-era încă foarte greu să vorbesc cu ceilalți în situații atipice. Așadar, toți îmi spuneau că sunt încăpățânată, egoistă, mândră, distantă, fără să își închipuie că de fapt aveam nevoie de un mediu mai puțin solicitant, autoritarist și conformist.*

## Concluzii

---

Relațiile cu noi și cu ceilalți au impact asupra tuturor celor din jurul nostru. Pentru a ne îmbunătăți relațiile cu ceilalți și pentru a evita erorile de atribuire putem porni de la conștientizarea modului în care ne-am creat proiecțiile și realizăm atribuirile. Astfel, uneori este bine să devenim obiectivi și să evaluăm cu sinceritate situațiile care au dus fie la un succes, fie la un eșec semnificativ. Adesea trebuie să-i judecăm pe ceilalți și în funcție de situație, nu doar de trăsăturile lor aparente de personalitate. Mai mult, înainte de a categorisi pe cineva ar trebui să căutăm mai multe informații, să depășim schemele cauzale și să vedem dincolo de aparențe.

## Bibliografie

---

- Chelcea, S. (2002). *Un secol de psihosociologie*, Editura Polirom, Iași.
- Ciccotti, S., (2007). *150 de experimente în psihologie pentru cunoașterea celuilalt. Mecanismele comportamentelor cotidiene*, Editura Polirom, Iași.
- Doise, W., Deschamp, J.C., Mugny, G. (1996). *Psihologie socială experimentală*, Editura Polirom, Iași.
- Jodelet, D., Viet, J., Besnard, P. (1970). *La psychologie sociale, une discipline en mouvement*, Mouton, Paris.
- Moscovici, S. (1996). *Psihologia socială sau mașina de fabricat zei*, Editura Polirom, Iași.
- Moscovici, S., (coord). (1998). *Psihologia socială a relațiilor cu celălalt*, Editura Polirom, Iași.
- Neculau, A. (2004). *Manual de psihologie socială*, Editura Polirom, Iași.
- Neculau, A. (1996). *Psihologie socială – aspecte contemporane*, Editura Polirom, Iași.
- Radu, I., Iluț, P., Matei, L., 1994, *Psihologie socială*, Editura Exe, Cluj-Napoca.