

Teoría de la atribución y análisis de las explicaciones

Mansur Lalljee

FUENTE: Ch. Antaki (ed.), *The Psychology of Ordinary Explanations of Social Behaviour*. Academic Press, 1981, pp. 119-138.

En este trabajo se pretende situar las ideas actuales sobre los procesos de atribución en el contexto más amplio de la psicología de las explicaciones. Una serie de presupuestos centrales a la teoría de la atribución se pone en cuestión y la orientación, fundamentalmente intrapsíquica, de la teoría de la atribución se sitúa dentro de un análisis de los procesos interpersonales y sociales.

DOS NOCIONES CENTRALES DE LA TEORÍA DE LA ATRIBUCIÓN

Centrales a las ideas actuales sobre los procesos de atribución son las nociones de (I) explicaciones en términos de causalidad, y (II) la distinción entre atribuciones a causas internas o externas. Estas dos nociones aparecen de forma clara en el trabajo de Heider (Heider, 1958). En su versión del análisis ingenuo de la acción, Heider parece concebir las explicaciones causales como el caso paradigmático de las explicaciones ordinarias, y

distingue entre causalidad personal e interpersonal. Sin embargo, en el análisis de la causalidad personal distingue una serie de factores diferentes. El concepto de «poder» (si una persona tiene o no la capacidad de realizar un acto particular) se distingue de un factor motivacional, que incluye tanto el esfuerzo personal como la intención. En el mismo análisis, Heider distingue también entre diferentes clases de factores ambientales. En este contexto, menciona en especial los conceptos de suerte y de dificultad, reconociendo así la heterogeneidad de las explicaciones ambientales.

Las explicaciones en términos causales se han considerado tradicionalmente como centrales a la tarea científica. Sin embargo, no son el único tipo de explicación que se ha tenido en cuenta. En un reciente trabajo de Buss (1978) se indica que las explicaciones teleológicas, con frecuencia, se han considerado vitales, especialmente en relación con la explicación de la acción humana. Las explicaciones en términos de causa no deben

confundirse con las explicaciones en términos de razones. Buss dice que el explicar la propia conducta en términos causales, a no ser que sea casual o inintencional, supone un error categorial. Aunque algunos filósofos de la ciencia social mantienen que cualquier explicación de la conducta social en términos de causas resulta inadecuada, Buss acepta que los observadores puedan dar explicaciones causales de la conducta ajena. Utiliza este argumento, con buenos resultados, en el análisis de las diferencias entre actor y observador. Pero el argumento de Buss de que no es permisible el que una persona explique su propia conducta en términos causales, no parece adecuado. Señala que una serie de filósofos han tratado de analizar las intenciones como un tipo particular de causa, pero es que, aun cuando estuviese unánimemente aceptado que las intenciones deben tratarse de diferente manera, ya que constituyen un tipo conceptualmente diferente de explicación, no sería adecuado justificar el punto de vista de Buss. Aun cuando sea un tipo de error conceptual el tratar las razones como causas, podría ser muy bien que la persona ordinaria cometiese este tipo de errores en sus explicaciones. La cuestión para los psicólogos debería ser comprender cómo el hombre común interpreta las explicaciones en términos de razones y en términos de causas.

Este argumento puede clarificarse si consideramos los ejemplos presentados por Buss. Dice que, precisamente porque una explicación se expresa en términos causales, no debería aceptarse en su significado literal como explicación causal. Cuando una persona dice «La causa de que me saliese del aula fue que la clase era aburrida», la idea, dice Buss, puede expresarse de forma más adecuada con la fórmula «La razón de que me saliese del aula fue que encontraba aburrida la clase». Consideremos las siguientes explicaciones plausibles en respuesta a la pregunta «¿Por qué fuiste a hablar con él?»:

I. Hablé con él porque me daba lástima.

II. Le hablé porque se encontraba solo.

III. Le hablé para que se sintiese en su casa.

Si las dos primeras deben concebirse como explicaciones de causa o de razón, y si la tercera se ve como una explicación implícitamente causal (tal vez basada en la idea de estar obligado por sentimientos de deber y responsabilidad), son ciertamente cuestiones empíricas que no pueden decidirse en base a un análisis conceptual. Las cuestiones generales son de dos tipos. Una, relativa a la interpretación del hombre común de las explicaciones de causa y de razón. ¿Se perciben éstas como fundamentalmente iguales o diferentes?, y en este último caso ¿en qué sentido? La segunda cuestión se refiere a la presentación de una u otra de las formulaciones en la explicación de un suceso. Esta última cuestión ha constituido un tema permanente en el estudio de los procesos de atribución y se puede resolver de forma satisfactoria incluyendo una dimensión interpersonal en lo que hasta ahora ha sido una teoría intrapsíquica.

Debemos señalar, por último, que las explicaciones en términos de razones y de causas no agotan los tipos de explicación que los filósofos han distinguido. Bunge (1959), por ejemplo, tras distinguir cuatro tipos de explicación causal, enumera ocho tipos de explicaciones no causales. Estas incluyen las explicaciones estadísticas, las explicaciones dialécticas y las explicaciones basadas en la afirmación de que un suceso particular es un ejemplo de una clase general. Estas distinciones pueden ser de valor para los psicólogos en la medida en que puedan relacionarse con procesos cognitivos o interpersonales.

Un segundo principio fundamental de la teoría de la atribución se refiere a la distinción entre causas que son internas a una persona particular y aquellas que le son externas. Tratar tal distinción como fundamental es minimizar la importancia de la heterogeneidad de expli-

caciones que caen dentro de cada categoría. Así, las explicaciones «personales» incluyen otras en términos de estado de ánimo de la persona, su estado fisiológico, sus rasgos de personalidad, su conducta pasada, su rol, objetivos y categoría social. Es posible que sean muy diferentes en su valor predictivo, en la medida en que se consideren bajo el control del actor, y en términos de las atribuciones de responsabilidad y culpa. Han sido estas características las que, con frecuencia, se han considerado como el presupuesto subyacente en la construcción de explicaciones.

Las explicaciones situacionales incluyen, asimismo, una diversidad de posibles factores. El mismo Heider distingue entre los casos en que la causa externa es el ambiente físico y los casos en que la causa externa es otra persona. Cuando la causa externa es otra persona hay también que hacer distinciones importantes. Brown y Lalljee (en prensa) señalan que en el caso de los actos criminales, se da una distinción entre aquellos casos en que la persona que produce el suceso es también la víctima del delito (como a menudo se cita en los casos de violación), o una tercera persona cuyas acciones influyeron en el autor. Las leyes criminales distinguen, además, las situaciones que razonablemente se podrían haber previsto, y de las que una persona es responsable, aun cuando no tuviera intención de cometer una determinada acción (Cross y Jones, 1964). Atribuimos responsabilidad por meterse en una situación particular o permitir que ocurra, aun cuando los factores ambientales sean la causa inmediata de la conducta.

Hay que poner de relieve la falta de homogeneidad de las causas personales y ambientales. Aunque Heider introdujo una serie de distinciones relevantes, con frecuencia no se han tenido en cuenta en otros influyentes trabajos sobre los procesos de atribución (p. ej., Kelley, 1967; Jones y Davis, 1965; Nisbett y otros, 1973). Van der Pligt (1981) cuestiona asimismo el acierto de dar a la gente modos de respuesta predeterminados, por

medio de los cuales deben ofrecer su explicación de lo que está pasando. Heider, sin embargo, pone de manifiesto que el perceptor logra predictibilidad sobre los diversos sucesos de su entorno refiriendo los fenómenos a condiciones estables subyacentes. Entre estas invariantes subyacentes están, en primer lugar, los motivos de los otros. Tal vez el hombre se vea a sí mismo con mayor control sobre los motivos ajenos que sobre otros aspectos de su entorno. Heider plantea que, por lo general, sólo hacemos atribuciones a factores personales o ambientales, en lugar de recurrir a explicaciones que impliquen tanto factores personales como ambientales. Esto ocurre así, según él, porque el último tipo de explicaciones tiene poco valor predictivo.

El punto de vista de Heider de que las invariantes subyacentes del mundo son disposiciones ambientales o personales, y que la gente por lo general explica los sucesos en términos de factores personales o ambientales, pero rara vez incluyen ambos elementos en una explicación, no puede dejar de ser puesto en cuestión. Este es un problema empírico que no puede resolverse fácilmente con experimentos que utilizan como variable dependiente índices de atribuciones de causalidad a factores personales o situacionales, basados en puntuaciones en una escala. Los datos recogidos por el autor (Lalljee, 1979), que permitía que los sujetos explicaran los sucesos con sus propias palabras en lugar de hacerlo a través de escalas, muestran que, con frecuencia, la gente utiliza explicaciones que recurren a elementos personales y situacionales, y que las explicaciones en términos de factores personales, situacionales, o de ambos a la vez, se relacionan de forma sistemática con los sucesos a explicar. La invarianza subyacente, cuya adscripción constituye sólo una de las funciones de una explicación, puede que no esté en términos de disposiciones ambientales o personales sino que, como más adelante se planteará, puede que resida en unos esquemas o estructuras socialmente aceptados.

Así, pues, dos de las características centrales de la teoría de la atribución se ha visto que son limitadas. La heterogeneidad de las explicaciones personales y ambientales en términos de sus implicaciones para el control, la predictibilidad y la culpa, hace que sea discutible la importancia de la distinción personal-ambiental. Es más, las explicaciones no son sólo causales, y esto debe de tenerse en cuenta para un estudio adecuado de las explicaciones. Un punto de partida adecuado para la psicología de las explicaciones sería el análisis de las explicaciones ofrecidas en la vida cotidiana, como base para el desarrollo de una taxonomía funcional.

¿RECOLECTOR DE INFORMACION O VERIFICADOR DE HIPOTESIS?

Las nociones de explicación en términos de causalidad y de atribuciones internas/externas están inmersas en una teoría de los procesos de atribución desarrollada por Kelley (1967). Kelley postula explícitamente una teoría sobre los modos en que la persona común asigna causas a los acontecimientos. Considera que es fructífero concebir a la persona corriente como un científico, por la forma en que recoge información. Siguiendo a Heider y a John Stuart Mill, el principal concepto que invoca es el de covariación. Tal concepción de la causalidad logró prominencia con el trabajo de Hume, pero no es en absoluto el único concepto de causa. Diversos autores han indicado que la causalidad implica algo más que covariación, incluyendo en la causa alguna concepción de mecanismo generativo o de poder para producir el efecto (Wallace, 1972). De hecho, esta última concepción de la causa parece mucho más cercana al análisis inicial llevado a cabo por Heider (1944). No es necesario, de nuevo, que los psicólogos entren en este debate conceptual, pero plantea la interesante cuestión sobre los modos en que la persona co-

mún ve las causas. En la teoría de Kelley se especifica qué tipo de información usa una persona para hacer atribuciones a causas internas y externas. Enumera tres tipos de información:

- a) Información de consistencia, relativa a la reacción del individuo frente a la entidad en diferentes ocasiones.
- b) Información de distintividad, sobre si la reacción del individuo ocurre únicamente cuando la entidad está presente y no ocurre en su ausencia.
- c) Información de consenso, relativa a las reacciones de otros frente a la misma entidad.

Si una entidad es experienciada de una forma determinada por todos los observadores (alto consenso), si un individuo particular responde a ella de la misma forma en diferentes ocasiones (alta consistencia) y si responde de forma diferente a como lo hace con otras entidades (alta distintividad), la causa de la reacción se atribuye al estímulo. Kelley concibe al científico como un inductivista, que se aproxima a la naturaleza sin teorías, y que contabiliza los acontecimientos en clases particulares bajo diferentes condiciones, sacando de aquí sus conclusiones.

Las ideas de Kelley sobre la omnipresencia de estos tres tipos de información y su influencia en la atribución de causalidad a fuerzas internas o externas a la persona, han atraído considerablemente la atención. Se han realizado diversos estudios para explorar estas ideas, pudiendo distinguirse dos categorías principales de estudios.

La primera categoría incluye estudios en los que la información relativa al consenso, consistencia y distintividad se presenta y manipula dentro de un cuestionario. El caso típico es aquel en que se presenta a los sujetos una breve descripción de un suceso, así como una información de consenso, consistencia y distintividad, y se les pide que valoren la causa del suceso en unas escalas seleccionadas. McArthur (1972), por ejemplo,

presentó a los sujetos unos ítems relativos a la ocurrencia de un suceso (p. ej., «John se ríe con el cómico») y manipuló el resto de la información presentada al sujeto con declaraciones del tipo de «casi todos los que escuchan al cómico se ríen» (alto consenso) o «casi nadie que escucha al cómico se ríe» (bajo consenso). Se hicieron manipulaciones similares con la información de consistencia y distintividad.

La segunda categoría incluye los experimentos en que se pide a los sujetos que hagan atribuciones de la conducta de una persona, en base a la información de su conducta, así como a la información relativa a la conducta de otros en la misma situación. Wells y Harvey (1977), por ejemplo, pidieron a los sujetos que leyesen un reportaje sobre el procedimiento de un experimento psicológico (tal como el de Nisbett y Schachter, donde se daban descargas eléctricas) y les presentaron información (no siempre auténtica) sobre cómo se había comportado otra gente durante el experimento. Se les dice entonces a los sujetos cómo se comportó una persona determinada y se les pide que hagan atribuciones sobre las causas de su conducta. Los resultados de ambos tipos de experimentos apoyan ampliamente las hipótesis de Kelley, aunque se discute la importancia de la información de consenso para los sujetos (véase Nisbett y Borgida, 1975; Wells y Harvey, 1977, 1978; Borgida, 1978).

A pesar de este aparente apoyo a la teoría de Kelley, las nociones centrales de ésta presentan una serie de dificultades, que se han prestado aún más a confusión por el tipo de formato experimental usado. Aunque la información sobre cómo se comporta una persona concreta en otras ocasiones y sobre cómo actúa otra gente en un contexto particular, es una información relevante para nuestra explicación de su conducta, no es probable que opere en términos de búsqueda de información general e inductiva, tal como la postula Kelley. Estas nociones se van a analizar ahora, y a través de ellas presentaré un modelo alternativo de

los procesos implicados en la explicación del suceso.

La conducta de las demás personas con respecto a la misma entidad, o de la misma persona a través del tiempo, pueden jugar un papel importante en la explicación que se da de la conducta de una persona. En muchas ocasiones, la respuesta adecuada a la pregunta ¿por qué hizo esto? es: «todo el mundo lo hace», o «él suele actuar así». Sin embargo, incluso en tales casos, lo que se ofrece como explicación no es un elemento de información. Decir que «todo el mundo lo hace» puede que no tenga nada que ver con la atribución de causas a los sucesos. Puede ser una forma de negar que este individuo particular tenga unas características *únicas* que necesitan ser explicadas. De forma similar, la explicación «siempre lo hace así» niega que esta ocurrencia particular de la acción necesite mayores explicaciones, ya que puede verse como un caso de una forma de regularidad. De esta manera, mientras que la conducta de otros (y de la misma persona a lo largo del tiempo) pueden ser relevantes para la explicación aportada, puede que no operen como elementos de información usados para seleccionar preguntas de causalidad, sino como explicaciones que pueden ser socialmente aceptables y adecuadas en un determinado contexto. Kelley (1967) mantiene que la información de consenso hace referencia a la información sobre la conducta de todos o de la mayoría de las demás personas en relación con esa entidad, pero es difícil de aceptar esta afirmación en sentido literal. «Todos» y «la mayoría» se refieren literalmente a instancias contables de la raza humana. Esto claramente no es lo que se quiere decir. ¿Podría, tal vez, referirse a la contabilización de los miembros de un grupo concreto, por ejemplo, «la mayoría de la clase media americana» o «la mayoría de los individuos de la clase media americana de raza blanca»? La información de consenso que se manipula en el curso de un experimento puede interpretarse por los sujetos dentro del contexto de uno de estos

grupos, más que en términos de nociones tales como «toda» o «la mayoría» de la gente.

Es posible que la teoría, con esta forma ligeramente modificada, sea también inadecuada. Es bastante poco probable que la información relativa a la conducta de cualquier grupo se considere relevante para una serie de tipos de sucesos diferentes. Es admisible explicar la vestimenta aparentemente excéntrica de un adolescente diciendo que «siempre se viste así». Tal explicación sería adecuada, ya que aceptamos que en lo referente a la vestimenta y otras formas de conducta social, el «grupo adolescente» puede verse como una fuente aceptable y apropiada de conducta. Para otras actividades se puede recurrir a otros grupos como fuente de información sobre lo que hace la gente. En el caso de un robo, por ejemplo, no es previsible que la explicación «todos lo hacen» (en el caso, por ejemplo, de un adolescente) se considere satisfactoria. La cuestión aquí es que, si bien la información sobre cómo actúa «otra gente» es relevante, la «otra gente» relevante variará con las diferentes clases de actos. El modelo ampliamente inductivo de Kelley, en el que la persona simplemente cuenta el número de individuos del grupo que actúan de una forma determinada y lo compara con la acción de un individuo, debe reemplazarse por el de un ser mucho más selectivo que observa a diferentes grupos con vistas a la información que considera relevante para diversos tipos de conducta.

Se pueden encontrar problemas similares con el concepto de consistencia. La información de consistencia se refiere a cómo actúa la persona en otras ocasiones. En los paradigmas experimentales utilizados, esto se traduce en información sobre si la persona actúa «casi siempre» o «rara vez» de una determinada manera con respecto a un objeto dado. La idea tiene de nuevo un cierto carácter inductivista. El perceptor cuenta los casos en que se da una reacción particular frente a una entidad determinada y de aquí llega a una atribución de causalidad.

Aunque la conducta de la persona en ocasiones previas es, por supuesto, relevante para la explicación que se da de su conducta, ¿opera tal información de la forma descrita por la teoría de la atribución? «Siempre lo hace» puede ser una explicación adecuada ante la pregunta «¿por qué sale de paseo a las 6 de la tarde?», pero difícilmente lo es para «¿por qué sale de paseo a medianoche?», aunque el número de veces que se va de paseo sea el mismo en ambos casos. Lo que es diferente es la pre-existencia de un esquema social sobre los móviles plausibles de la acción, en el que encaja una de las explicaciones y no la otra. Además, no se puede determinar la consistencia contando casos de comportamiento. Si una persona se divorció cuatro veces en cinco años, su quinto divorcio se podría explicar con la expresión «es que lo hace siempre», pero si salió a pasear a las 6 de la tarde cuatro veces en cinco años, difícilmente pensaremos que «lo hace a menudo». La cuestión de que se trata es que no se puede clasificar la consistencia en base simplemente a la contabilización de casos. Lo que se considere «hacerlo a menudo» es diferente según el tipo de sucesos; además, hay cierto tipo de conductas para las que la consistencia resulta adecuada como explicación y otras conductas para las que no lo es. El inductivismo vacío de Kelley, dedicado a una búsqueda de información amplia y comprensiva a lo largo de dimensiones particulares, no puede por tanto funcionar. Su teoría, sin embargo, conduce a un nivel de cuestiones que se pueden desarrollar considerando el tipo de alternativa que podría funcionar en su lugar.

Tanto Kelley como Heider basaron sus hipótesis sobre el modo en que el hombre común llega a las atribuciones de causalidad, en las ideas de John Stuart Mill sobre el método científico y en particular en su método de la diferencia. La historia de la ciencia presenta un modelo alternativo viable, el del científico como verificador de hipótesis más que como recolector de información. Una alternativa al enfoque de Heider-

Kelley postularía que el hombre común se acerca a un suceso con un rico bagaje de hipótesis relativas a su explicación. Tiene de antemano un conjunto de hipótesis acerca de por qué ocurrió el suceso, desde el momento en que éste se ha clasificado. En lugar de comprometerse en una búsqueda general inductivista, a lo largo de las líneas sugeridas por Kelley, buscaría, según este enfoque alternativo, elementos específicos de información para distinguir entre sus hipótesis. Tómese, por ejemplo, el caso del robo anteriormente mencionado. Al saber que un determinado chico ha robado algo, según Kelley, el que da la explicación buscaría entonces información sobre consenso, consistencia y distintividad, con vistas a clasificar las causas del suceso. El modelo alternativo que aquí se plantea, postularía un tipo de proceso diferente. Quien da la explicación es posible que se enfrente al suceso con un bagaje de hipótesis. Puede creer que los niños roban «porque provienen de hogares pobres» o «porque no se les da suficiente dinero para sus gastos» o «porque son atrevidos», y buscaría entonces información que le permitiese elegir entre estas teorías. En los paradigmas experimentales utilizados para probar las ideas de Kelley, los experimentos se centran en el uso de información, en un contexto muy restringido; lo que se necesita son estudios sobre la *búsqueda* de información. En este contexto se puede reintroducir una variante de los tipos de factores mencionados por Kelley. ¿Cuándo busca la gente información sobre la conducta de otros? ¿Cuándo se pregunta cómo actuó esa persona en anteriores ocasiones? Este tipo de información tal vez sea más importante cuando la persona no tenga una teoría cultural adecuada para el acontecimiento. Así, cuando el explicador prospectivo encuentra que el niño tenía suficiente dinero, que no lo hizo por osadía, y pasa revista a sus otras teorías culturales, tal vez entonces haga preguntas como ¿lo ha hecho antes alguna vez? Es plausible afirmar que cuando una persona agota las hipótesis especifi-

cas es cuando buscará en una amplia gama de dimensiones generales.

En resumen, pues, el argumento presentado intenta mostrar que la teoría de Kelley sobre la forma en que las personas hacen atribuciones es inadecuada. El inductivista de Kelley, que contabiliza casos en las dimensiones de consenso, consistencia y distintividad, puede ser reemplazado por un explicador que se aproxima a un hecho con una serie de hipótesis acerca de su explicación, y que busca información que le saque de la ambigüedad. Algunas de estas hipótesis contendrán teorías culturalmente compartidas sobre dicho suceso. Qué son las teorías culturales, cómo se transmiten y cuándo se recurre a ellas son consideraciones vitales para una psicología de las explicaciones.

CONSIDERACIONES INTERPERSONALES

La teoría de la atribución se ha interesado, por lo general, por procesos intrapsíquicos. El presupuesto general que se hace en el estudio de los procesos atributivos es que cuando una persona se enfrenta a un suceso hace una atribución de causalidad a factores personales o ambientales. Este enfoque genera problemas cuando se trata de relacionar el lenguaje con la atribución de causalidad a los polos personal y situacional. El postulado principal de este trabajo es que un hablante tiene ante sí un conjunto de explicaciones, de las que todas pueden ser ciertas. El contexto interpersonal de la explicación puede ser el factor crítico en la comprensión de la explicación que se presente. La consideración de esta dimensión interpersonal puede conducir a la solución de uno de los problemas permanentes de la teoría de la atribución.

En su influyente trabajo sobre las diferencias de atribución causal entre actor y observador, Nisbett y otros (1973) discuten la interpretación de la afirmación «elegí química porque es un campo bien pagado», en comparación con «elegí quí-

mica porque quiero ganar mucho dinero». Señalan que la primera se podría tratar como una atribución de causa a una entidad (química... porque es un campo bien pagado), y la segunda como una atribución de causa a la persona (yo... porque quiero ganar mucho dinero). Nisbett y otros encuentran que los sujetos tienden a explicar sus propias elecciones de facultad y de novia en términos de entidad, mientras que las elecciones que hacen sus mejores amigos las explican más en términos de las características de sus amigos. Relacionan esto con la tesis general de que los actores explican su propia conducta más en términos de factores situacionales, mientras que los observadores son más propensos a explicar la misma conducta en términos de las características disposicionales del actor. Nisbett y otros consideran la posibilidad de que las diferencias entre explicaciones orientadas hacia la entidad y las orientadas hacia la persona, como las del ejemplo anterior, se deban más a una diferencia del uso del lenguaje que de atribuciones de causalidad. Intentan reducir el peso de este argumento sugiriendo que se pueden encontrar diferencias similares incluso cuando los sujetos no tienen que dar explicaciones por sí mismos, sino que eligen entre explicaciones redactadas en términos de entidad y disposición. Ross (1977) vuelve a este problema con un ejemplo diferente: «Jack compró la casa porque está retirada» (formulación de entidad), en comparación con «Jill compró la casa porque quería estar aislado» (formulación personal). Señala que es improbable que éstas, por sí mismas, se refieran a diferencias en la atribución de causas a factores personales o situacionales. Desde luego, parece poco probable que tal diferencia se refiera a modos fundamentalmente diferentes de percibir las causas de un acto concreto. Para que una de las explicaciones del suceso sea cierta, la otra tiene que serlo también, y estar implicada por ella. No tendría sentido decir que «elegí química, en efecto, porque es un campo bien pagado, pero, por supuesto, yo no

quiero ganar mucho dinero» o «elegí la casa porque quería estar aislado pero, por supuesto, la casa no está retirada». Van der Pligt (1981) hace una revisión muy completa de las dificultades a las que los teóricos de la atribución han tenido que enfrentarse al usar este par de conceptos aparentemente simples. Las diferencias entre las dos formulaciones puede que no se deban a diferentes percepciones de causalidad sino a los diferentes contextos interpersonales en que se dan las explicaciones.

Si vamos a estudiar las explicaciones como sucesos que tienen lugar en contextos sociales particulares, se ponen de relieve una serie de conceptos que se han utilizado en el análisis del discurso. En lugar de considerar que la persona está haciendo atribuciones causales a factores personales o ambientales, un enfoque alternativo, que ya ha sido estudiado en relación con otros temas, mantendría que el hablante posee un conjunto de explicaciones alternativas para cualquier suceso, todas las cuales pueden concordar con los hechos. Schegloff (1972), en su análisis de cómo la gente hace referencia a una posición concreta, señala que se puede hacer referencia a un lugar determinado de diversas maneras, todas las cuales son igualmente ciertas. Para especificar dónde están mis notas de trabajo, existen una variedad de formulaciones que van desde «frente a mí» o «encima de la mesa de trabajo» hasta «en Oxford» o «en Inglaterra», todas las cuales pueden ser ciertas. La presentación de una formulación particular, por supuesto, no es aleatoria, y Schegloff intenta analizar algunos de los conceptos relevantes a la formulación de lugar en una ocasión determinada. Se podrían aplicar razonamientos similares para la formulación del tiempo. En respuesta a la pregunta ¿cuándo ocurrió?, hay una serie de respuestas verdaderas que van desde «a las seis en punto» o «a la tarde» hasta «en Navidad» o «cuando estaba en la facultad», siendo de esperar que haya algunos principios sistemáticos que gobiernan la formulación del tiempo. El

adoptar tal enfoque en el estudio de las explicaciones supone poner de manifiesto la importancia del contexto en que se dan las explicaciones.

La importancia del contexto y de la comprensión del sistema de comunicación entre actores ha sido puesta de relieve por diversos autores. Rommetveit (1974), por ejemplo, dice que el lenguaje debe estudiarse en términos de comunicación entre personas en un contexto concreto, y examina algunos de los conceptos necesarios para analizar la comunicación. Considera que la comunicación se basa en cierto conocimiento compartido y en expectativas sobre lo que es relevante. La codificación supone una decodificación anticipatoria; la decodificación pretende la reconstrucción de lo que el hablante intenta que se conozca. Coulthard pone también de manifiesto la importancia del conocimiento compartido para el entendimiento de las reglas de interpretación y comprensión del hablante y del oyente (Coulthard, 1975); los autores relacionados con la etnometodología (véase Garfinkel, 1967) han puesto de relieve la idea de expectativas previas para la comprensión de cómo un inter-actor se orienta hacia su contexto. Ideas semejantes han sido formuladas por Grice (1957, 1975), quien representa una teoría del significado, basada en las intenciones del hablante. Lo importante aquí es la noción de que hablantes y oyentes observan unos principios cooperativos en la conversación. Esta cooperación no se refiere sólo a los mecanismos del habla, sino también a ciertos acuerdos tácitos de que los participantes serán informativos, veraces, relevantes y claros.

Esto nos conduce al primer principio que subyace a la presentación de una explicación concreta. I). *Presupuestos relativos al conocimiento del otro.* En la conversación uno se compromete a ser informativo. Así, si el hablante considera que el oyente sabe que la química es un campo bien pagado, o que la persona a quien se refiere le gusta el aislamiento, responderá con las expresiones «ligió

química porque quería ganar mucho dinero» o «compró la casa porque está retirada». Se podría, por tanto, pensar que el hablante presenta una atribución personal a unos y situacional a otros, dependiendo de sus presupuestos sobre lo que los oyentes ya saben. Es previsible que el oyente registre una cadena de interpretaciones para una frase (Clark, 1978). En experimentos sobre memoria y tiempo de reacción, Clark ha explorado las interpretaciones que se dan y los presupuestos intermedios que el oyente tiene que adoptar para interpretar una frase. La interpretación de las frases explicativas y la forma en que se relacionan con los juicios de causalidad y con los presupuestos sobre el conocimiento de los participantes es otra área potencialmente prometedora del estudio de las explicaciones.

II) *La relación entre inter-actores.* Un aspecto de la relación entre las personas, que con frecuencia los psicólogos han considerado fundamental, es el de la afiliación (véase Brown, 1965; Argyle, 1969). Las relaciones entre esta dimensión y el concepto, relacionado con ella, de «distancia interpersonal» con diversas características estilísticas, sintácticas y extralingüísticas, han sido consideradas por diversos autores (p. ej., Joos, 1962; Robinson, 1972). Sin embargo, se ha prestado escasa atención al contenido del habla y a la forma en que las diferentes áreas de contenido están conexas con diferentes tipos de relación. Los presupuestos sobre el tipo de información que quiere y espera la otra persona, sin duda están relacionados con el tipo de explicación que se da. La intimidad del contenido de la explicación aportada debería estar relacionada con la intimidad de la relación.

Otra consideración importante es la del rol. Schegloff (1972) señala que la formulación de lugar depende de los presupuestos del hablante acerca de la membresía de grupo del otro. Un aspecto de ésta es el rol. Sería de esperar que la explicación de un accidente que se da a un policía y la que se da a los padres

fuese diferente —aun cuando los temas relativos a culpa, responsabilidad, etc., fueran irrelevantes— ya que existe la creencia de que en tales relaciones la gente se interesa en cosas diferentes. La aceptabilidad de una excusa concreta dependería, asimismo, de la relación entre las personas implicadas. Un marido deprimido, por ejemplo, tal como señalan Scott y Lyman (1968), puede obtener el apoyo de su mujer porque su equipo favorito haya perdido un partido importante, pero esa misma explicación de la depresión parecería extraña si se la diese a su jefe. Además, una sociedad permite a cierto tipo de personas dar cierto tipo de explicaciones. Como han señalado Secord y Backman (1974), un empleado perteneciente a los niveles inferiores puede explicar sus acciones diciendo «yo sólo cumplía órdenes», mientras que esta explicación se considera inaceptable para alguien de rango superior. Cada participante se enfrentará, pues, a la interacción con ciertos presupuestos sobre lo que los demás consideran relevante, tanto en el terreno de la información como en el de las explicaciones aceptables dentro de la relación.

III) *Implicaciones sobre temática y actividad.* En el análisis de las explicaciones de Schegloff es de particular importancia la idea de que una formulación de lugar es relevante para la temática o actividad a desarrollar. La respuesta a «¿dónde está John?», puede ser «en la biblioteca», si el hablante quiere hablar inmediatamente con él, o «aún está en Oxford» si el hablante está pensando en organizar una fiesta. La elección al decir que «estuve en Zermatt», en lugar de «estuve en Suiza» influiría, asimismo, sobre la temática en la apertura de la interacción. De forma similar, la explicación dada por la compra de una casa puede darse de diferentes maneras, según sus implicaciones de temática y actividad. Si es a otro padre que vive en el vecindario, en la explicación puede incluirse la escuela local. Si es a un horticultor, la explicación podría referirse al jardín.

IV) *Consecuencias interpersonales.* En

su trabajo sobre la filosofía del lenguaje, Austin (1962) señala que el lenguaje no es sólo un medio para hacer afirmaciones verdaderas o falsas, sino que es algo que tiene consecuencias. «Decir cosas producirá a menudo, e incluso con bastante frecuencia, ciertos efectos consecuentes sobre los sentimientos, pensamientos o acciones de la audiencia, del hablante o de los demás hablantes» (p.101). La teoría de la atribución ha prestado cierta atención a las consecuencias de una explicación para el propio hablante. Se han realizado numerosos estudios en lo que se ha dado en llamar «sesgos al servicio de uno mismo» dentro de la teoría de la atribución (véase Zuckerman, 1978 para una revisión del tema). Aquí no nos interesa saber si es acertado o no considerarlos como sesgos, lo que importa es que pueden servir para repartir elogios y culpas, para aumentar o disminuir la estima. Esto se consigue presentando el tipo adecuado de explicación de una acción en un contexto concreto. Estas «versiones», por medio de las cuales la gente intenta excusar o justificar su conducta, han sido documentadas en el ya clásico estudio de Scott y Lyman (1968) y elaboradas por Tedeschi y Reiss (1981). Mientras que la teoría de la atribución ha considerado la atribución de causa y las cuestiones, relacionadas con ésta, de atribución de culpa en esencia como sucesos interpersonales, Scott y Lyman conciben las excusas y justificaciones presentadas ante otros como acciones interpersonales.

Además, igual que las explicaciones pueden ser para excusarse de culpa uno mismo, también pueden servir para dirigir la culpa o el elogio hacia otra persona o, de forma más general, para intentar persuadirle de que actúe de una forma determinada. Un ejemplo interesante puede ser el del niño al que se le coge robando. La misma persona puede presentar una serie de explicaciones diferentes a los diversos participantes implicados en el hecho. Al tendero se le puede decir: «Lo hizo porque Vd. lo puso en un sitio tentador» si la intención es con-

seguir que el tendero coloque los objetos de forma diferente; al padre del niño se le puede decir: «Lo hizo porque Vd. no le da suficiente dinero para sus gastos» (si el objetivo es que se le dé más dinero al niño) o tal vez «porque estaban en un sitio tentador» (para consolarlo), y en una conversación en el bar se diría: «Porque son pobres» o «porque así son hoy en día los jóvenes» o cosas por el estilo. En cada uno de estos casos, los efectos que puede producir una explicación concreta pueden ser vitales para su presentación en un determinado contexto.

Estos son algunos de los factores que es posible relacionar con la presentación de una explicación en lugar de otra. Estos conceptos pueden usarse también para analizar si una explicación es aceptada o no por la otra persona. Así, el que da la explicación puede hacer presupuestos falsos sobre el conocimiento del otro, sus criterios de relevancia o la naturaleza de la relación. Además, puede que el oyente desee abordar una temática o actividad diferente a la que se orienta la explicación dada, y puede que desee unas consecuencias diferentes a las deseadas por quien da la explicación.

El enfoque adoptado en esta sección es el de que las explicaciones deberían tratarse como sucesos que se dan en un marco interactivo. Las explicaciones se suelen dar como respuestas a preguntas, y de hecho el enfoque aquí adoptado ha sido el de que quien da explicaciones está respondiendo de acuerdo a sus presupuestos sobre las intenciones de quien pregunta. Las preguntas se pueden formular también de diferentes maneras, lo cual tendrá implicaciones en la naturaleza de la respuesta relevante. Preguntando sobre el mismo hecho se puede decir: ¿Por qué robó los pasteles?, o ¿por qué robó?, o ¿por qué transgredió la ley?, y las respuestas consideradas importantes serán diferentes en cada caso. El contexto específico en que se plantea la pregunta es, pues, un elemento importante en el modo en que se formula la explicación. Volviendo al ejemplo propuesto

por McArthur (1972) «John se ríe con el cómico. ¿Por qué?», nuestro enfoque sugeriría que la respuesta adecuada se dará en el contexto en que se formuló la pregunta. ¿Por qué hacer la pregunta en primer lugar? Al hacerlo así el interrogador está ya singularizando el suceso como algo digno de ser explicado. La pregunta se podría hacer, al menos, en dos contextos bien diferentes:

1) El que pregunta acaba de escuchar la broma del cómico y no la ha encontrado graciosa.

2) El que pregunta, aunque no ha oído lo que el cómico acaba de decir, sabe que John normalmente no se ríe con los cómicos. Plantear la pregunta en cualquiera de estos contextos implica ya presupuestos y conocimientos previos diferentes. De hecho, suponen distintos tipos de explicaciones plausibles, y es probable que den como resultado formas diferentes de búsqueda de información a nivel intrapsíquico, en lugar de una búsqueda que es de naturaleza similar, como postula Kelley, así como diferentes explicaciones a nivel interpersonal.

Hemos tratado de demostrar, pues, que es errónea la concepción de la teoría de la atribución según la cual la persona se preocupa fundamentalmente de hacer atribuciones de causas a la persona o al ambiente. El modelo alternativo propuesto es el de una persona que da una explicación a otra, en un contexto social particular. Se ha examinado una serie de factores interpersonales concebibles en relación con las explicaciones presentadas y con su aceptación o rechazo por la otra persona.

PROCESOS HISTÓRICOS Y CULTURALES

La importancia de la localización histórica y cultural de un hecho social ha sido puesta de manifiesto en un artículo sumamente influyente de Gergen (1973). En el amplio tratamiento que hace Gergen, señala que el énfasis general de la teoría de la atribución en concebir a las

personas como origen de su propia conducta puede ser un fenómeno con una base cultural. Harré (1981) trata del etnocentrismo de gran parte del trabajo sobre procesos de atribución. El interés omnipresente por la predicción y el control que se encuentra en los escritos sobre procesos de atribución puede ser función de un tipo particular de orientación religiosa y social. Los diferentes grupos tendrían diferentes formas de concebir su control sobre el mundo. La investigación sobre el lugar de control, concebible como una investigación sistemática de los distintos modos de explicar los sucesos, pone de manifiesto la existencia de diferencias significativas en función de factores sociales. En su revisión de los trabajos sobre el tema, Phares (1976) indica que los negros americanos están más externamente orientados que los blancos, y las personas de nivel social bajo están más externamente orientadas que las de nivel social alto.

La localización histórica y cultural es de particular importancia para el estudio de las explicaciones, ya que las diferentes culturas no sólo tienen acceso a distintos tipos de explicaciones, sino que también tienen diferentes tipos de categorización, siendo también diferentes sus teorías culturales sobre la naturaleza de los hechos en el mundo y sus concepciones del hombre. Es dentro del contexto de estas teorías y categorías culturales donde se puede recurrir a una explicación. Tocaremos algunos de estos temas en esta sección. El objetivo es ilustrar el tema y poner de relieve la importancia de lo socialmente dado en el análisis de las explicaciones.

Las diferentes culturas construyen la unidad del mundo de diferentes maneras. En Occidente, se da una clara distinción entre lo animado y los inanimado. El ser humano ha sido concebido como radicalmente diferente a los otros seres, aunque el advenimiento y popularización del pensamiento darwiniano permita ahora explicaciones de la conducta humana en términos de continuidad con otros animales, de una forma que se hubiese con-

siderado escandalosa hace un siglo. En otras culturas se considera que hay mayor continuidad entre las diversas clases de seres y se adscribe vida y agencia de una forma muy diferente a como se hace en occidente (véase, por ejemplo, Levy-Bruhl, 1928). Es obvio que el adscribir «vida» a las rocas, «agencia» a los árboles, y poderes particulares a los ancestros difuntos sobre los vivos, permite una serie de explicaciones que no están disponibles para la mayoría de los occidentales. La concepción de ciertos tipos concretos de sucesos ha sufrido un considerable cambio, a menudo como consecuencia de los avances científicos. La concepción cultural de un suceso estaría relacionada con los tipos de explicaciones dominantes y fácilmente aceptables en esa cultura. A partir del siglo XVI la enfermedad se concibe como algo enteramente físico, caracterizada por una «orientación corporal» (Herzlich, 1973). Herzlich señala que esto va íntimamente unido al desarrollo de la anatomía y la fisiología. Sin embargo, hoy en Francia se considera a la enfermedad tanto en términos psico-sociales como orgánicos, teniendo el primer tipo de explicaciones tanta importancia como el segundo. En su estudio sobre las concepciones actuales de la enfermedad en Francia, Herzlich encontró que la forma de vida de la persona era central a las nociones sobre las causas de la enfermedad, teniendo que ver con ello la urbanización y sus consecuencias de ruido, contaminación y demás. Extrapolándolo de aquí, se podría esperar que para quien busca una explicación a su enfermedad y vive en la ciudad, le sería posible hacerlo en términos ambientales, mientras que si vive en el campo e intenta explicar su falta de salud en referencia al ambiente (Herzlich refiere un caso de este tipo), encontrará más difícil dar una explicación inteligible, ya que va en contra de la concepción cultural prevaleciente sobre las causas de la enfermedad.

Herzlich hace referencia al hecho de que la enfermedad se ve de diferentes maneras en las diferentes culturas. Un

ejemplo importante de esto se puede encontrar en el trabajo de Ngubane (1977) sobre la medicina zulú. Aparentemente el zulú distingue dos clases de enfermedad: las que considera fruto de causas naturales, cuyo tratamiento es de base empírica, y para las cuales puede fácilmente consultar a médicos formados en Occidente, y las que considera enraizadas en las condiciones del orden social zulú, cuya causa es mística y no natural, y cuyo tratamiento toma formas simbólicas en lugar de empíricas. La noción de que la enfermedad está causada por hechicería o brujería no está disponible para el occidental típico, pero juega un papel vital en el sistema explicativo de otras muchas sociedades. Evans-Pritchard (1937) ha estudiado la noción de brujería y la forma sistemática en que se usa en el sistema explicativo de los azande, cuándo puede ser invocada y las consecuencias de su invocación, poniendo de manifiesto el papel coherente y funcional que juega en el sistema explicativo de su sociedad.

Además de considerar la relación entre los diferentes aspectos del mundo y las concepciones culturales de los distintos tipos de sucesos, la concepción que de sí mismo tiene el hombre establece una diferencia fundamental en el tipo de preguntas que se consideran dignas de explicación, el tipo de explicaciones que se buscan, y las que se consideran aceptables. Parece que en este área no se han realizado muchos trabajos. Al revisar la investigación sobre socialización, Zigler y Child (1969) señalan que se puede conceptualizar a los diferentes investigadores que trabajan en este área según conciben al niño como primariamente activo o pasivo, y según lo vean como fundamentalmente bueno o malo. ¿Y cuál es la visión que los padres tienen del niño? ¿Lo ven activo o pasivo? ¿Bueno o malo? Si lo ven como primariamente activo, es presumible entonces que su actividad no necesite ser explicada, pero sí su pasividad, y viceversa. Los presupuestos relativos a la inherente bondad o no de los niños han jugado un importante

papel en el debate educativo (véase Tucker, 1977). Nuestra concepción del niño ha sufrido importantes cambios. Covey (1967) ha documentado estos cambios en la descripción del niño en la literatura inglesa. Las primeras representaciones bajo la influencia de Rousseau y los románticos describieron al niño como inocente; los tratamientos en el siglo XX, después de la publicación de los escritos de Freud sobre la sexualidad infantil, son muy diferentes. Tucker cita a Aries, quien defiende que la noción global de infancia es algo que se ha construido en Europa en los últimos 300 años. Con anterioridad, la noción del niño como un tipo separado de categoría de persona, aparentemente no existía. Esto indicaría que ciertas explicaciones y excusas aceptables de la conducta de un niño, en términos de su status infantil («sólo es un niño»), serían inaceptables y las atribuciones sobre el poder de cumplir ciertos fines serían también diferentes. Margaret Mead (1928) ha señalado, asimismo, que el concepto de adolescencia prevaleciente en Occidente no es compartido por otras culturas, y que los tipos concretos de explicaciones para la conducta de un adolescente deben de estar restringidos por la naturaleza del concepto cultural de este estadio de la vida.

En un terreno más limitado, Averill (1974) ha considerado, desde una perspectiva histórica, el contraste existente en el pensamiento psicológico, y probablemente también en el pensamiento común, entre emociones e intelecto. Las emociones son concebidas, por lo general, en términos negativos. Se consideran algo irracional, brutal, «biológico», y no totalmente controlables. Apoyo para tal concepción de las emociones por parte del hombre de la calle se puede encontrar en el estudio de McArthur (1972), quien mostró que las emociones se conciben más situacionalmente causadas que, por ejemplo, las acciones. Tal concepto de las emociones permite dar explicaciones de la conducta emocional en términos de «ser arrastrado por», y sir-

ven como mecanismo para reducir la culpa. Averill considera que la distinción es el resultado de una tradición occidental de pensamiento, que se remonta a Platón, y que se basa en conceptualizaciones simplistas e ideas preconcebidas más que en evidencias. Las diferentes culturas conciben las emociones de formas diferentes (Izard, 1971). Parece probable también que las emociones no sean la única área en la que las diferentes culturas pueden adscribir diferentes grados de control al funcionamiento humano. Así, por ejemplo, Scott y Lyman (1968) cuentan cómo la primera y segunda generación de italianos emigrados a América tenían la creencia de que el sexo es el resultado de factores biológicos, desatados cuando el varón y la hembra están juntos y solos, lo cual podía servir de excusa para las relaciones sexuales, al menos para los hombres. Pero para que esto no parezca un alegato totalmente a favor de las diferencias históricas y culturales, puede merecer la pena referirse al trabajo de Douglas (1970), quien mantiene que las actitudes hacia el self y hacia el cuerpo se relacionan de forma sistemática, si bien compleja, con aspectos más generales de la estructura social y de las creencias cosmológicas.

COMENTARIOS FINALES

La teoría de la atribución ha tratado sólo un limitado subconjunto de temas, que podrían ser tratados por una psicología de las explicaciones. Se ha centrado exclusivamente en procesos intrapersonales y, dentro de éstos, en un limitado subconjunto. El análisis que aquí se aporta ha intentado mostrar que los procesos interpersonales y sociales constituyen un elemento vital de cualquier psicología de las explicaciones. La interrelación entre estos tres niveles implica que la investigación de todos ellos es vital para la comprensión de las explicaciones en la vida cotidiana.

El énfasis en la explicación causal y en la realización, por parte del perceptor, de

atribuciones de causalidad a fuerzas personales o situacionales, puede que haya sido un punto de partida productivo dentro de un área inexplorada. Estos presupuestos quedan ahora como anteo-
 jeras teóricas y empíricas innecesarias. La teoría de la atribución ignora claramente diversos procesos sociales. La concepción de cómo la gente hace atribuciones, caracterizada aquí como la de un inductivista que contabiliza casos en las dimensiones de consenso, consistencia y distintividad, ignora el hecho de que una persona tiene diversas explicaciones plausibles para un suceso. En lugar de dedicarse a una búsqueda de información general e inductiva, es más probable que la gente busque una información específica que le ayude a ordenar las explicaciones que ya tiene. Es probable que la búsqueda de información sea diferente según los tipos de sucesos, aunque sistemáticamente guiada por sus hipótesis. No es probable que estas hipótesis sean idiosincráticas; muchas deben estar derivadas culturalmente. La concepción de la persona como realizadora de atribuciones a fuerzas personales o situacionales no tiene en consideración el hecho de que las explicaciones se dan a otras personas, en contextos concretos. Un análisis de los contextos interpersonales nos lleva a la opinión de que las personas dan sistemáticamente diferentes tipos de explicaciones en diferentes tipos de contextos. Una persona puede, para un mismo suceso, hacer una atribución personal en un contexto interpersonal y una atribución situacional en otro. Las explicaciones, finalmente, tienen que ser aceptables, concepto que destaca su naturaleza social. Las explicaciones se encuentran inmersas no sólo en contextos interpersonales, sino también en contextos sociales.

Un análisis de las explicaciones implica, por tanto, una serie de consideraciones sobre diferentes tipos de procesos. Las amplias categorías en que las distintas culturas clasifican los diferentes tipos de sucesos, y las concepciones culturales de estos sucesos, forman el telón de

fondo sobre el cual los diferentes tipos de explicación para un suceso pueden desarrollarse. Para relacionar estas explicaciones con un caso particular el individuo se dedica a una búsqueda de información relevante que le saque de la ambigüedad. La explicación se da a otras personas concretas en un contexto social

dado, y tiene consecuencias tanto intrapsíquicas como interpersonales. Ampliar la perspectiva, de forma que se incluyan los procesos tratados, clarifica los defectos de la teoría de la atribución en el terreno de sus propios intereses, y apunta a una nueva serie de temas susceptibles de investigación empírica.

Referencias

- ARGYLE, M. (1969). *Social Interaction*. Methuen. London.
- AUSTIN, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford University Press. Oxford.
- AVERILL, T. R. (1974). An Analysis of psychophysical symbolism and its influence on theories of emotion. *J. Theory Soc. Behav.* 4, 147-190.
- BORGIDA, E. (1978). Scientific deduction: evidence is not necessarily informative: a reply to Wells and Harvey. *J. Person. Soc. Psychol.* 36, 477-482.
- BROWN, R. (1965). *Social Psychology*. The Free Press. New York.
- BUNGE, M. (1959). *Causality: The Place of the Causal Principle in Modern Science*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- BUSS, A. (1978). Causes and reasons in attribution theory: a conceptual critique. *J. Person. Soc. Psychol.* 36, 1311-1321.
- CLARK, H. H. (1978). Inferring what is meant. En *Studies in the Perception of Language* (W. J. M. Levelt y G. B. Flures d'Arcais, Eds.). Wiley. London.
- COULTHARD, M. (1975). Discourse analysis in English — a short review of the literature. *Lang. Ling. Abstr.* 8, 73-89.
- COVENEY, P. (1967). *The image of Childhood*. Harmondsworth, London.
- DOUGLAS, M. (1970). *Natural Symbols*. Barrie and Rockliffe. London.
- EVANS-PRITCHARD, E. E. (1937). *Witchcraft, Oracles, and Magic among the Azande*. Oxford University Press. Oxford.
- GARFINKEL, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Prentice Hall. New Jersey.
- GERGEN, K. (1973). Social Psychology as history. *J. Person. Soc. Psychol.* 26, 309-320.
- GRICE, H. P. (1957). Meaning. *Phil. Rev.* 66, 377-388.
- GRICE, H. P. (1975). Logic and conversation. En *Syntax and Semantics*, vol. 3 (P. Cole y J. L. Morgan, Eds.). Academic Press. New York.
- HARRÉ, R. (1981). Expressive Aspects of Descriptions of Others. En *The Psychology of Ordinary Explanations of Social Behaviour* (Ch. Antaki, Ed.). Academic Press. New York.
- HEIDER, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. Wiley. New York.
- HERZLICH, C. (1973). *Health and Illness: A Social Psychological Analysis*. Academic Press. London.
- IZARD, C. E. (1971). *The Face of Emotion*. Appleton Century Croft. New York.
- JONES, E. E. y DAVIS, K. E. (1965). From acts to dispositions: the attribution process in person perception. En *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 2 (L. Berkowitz, ed.). Academic Press. New York.
- JOOS, M. (1962). The five clocks. *Int. J. Am. Ling.* 28, 5.ª parte.
- KELLEY, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. En *Nebraska Symposium on Motivation*, vol. 15 (D. Levine, Ed.). University of Nebraska Press. Lincoln.
- LALLJEE, M. (1979). Report to the Social Science Research Council on Research Grant HR 5092. *The explanations provided by young children and adults for actions and emotions*.
- LEVY-BRUHL, L. (1928). *The Soul of the Primitive*. Allen and Unwin. London.
- MCARTHUR, L. A. (1972). The how and what of why: some determinants and consequences of causal attribution. *J. Person. Soc. Psychol.* 22, 171-193.
- MEAD, M. (1928). *Coming of Age in Samoa*. Penguin. Harmondsworth.
- NGUBANE, H. (1977). *Body and Mind in Zulu Medicine*. Academic Press. London.
- NISBETT, R. E., CAPUTO, C., LEGANT, P. y MARACEK, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *J. Person. Soc. Psychol.* 27, 154-164.
- NISBETT, R. E. y BORGIDA, E. (1975). Attribution and the psychology of prediction. *J. Person. Soc. Psychol.* 32, 932-943.
- PHARES, E. J. (1976). *Locus of Control in Personality*. General Learning Press. New Jersey.
- ROBINSON, W. P. (1972). *Language and Social Behaviour*. Penguin. Harmondsworth.
- ROMMETVEIT, R. (1974). *On Message Structure*. Wiley. London.
- ROSS, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: distortions in the attribution process. En *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 10 (L. Berkowitz, ed.). Academic Press. New York.
- SCHFEGLOFF, E. (1972). Notes on a conversational practice: formulating place. En *Studies in Social Interactions* (D. Sudnow, Ed.). Free Press. Glencoe.
- SCOTT, M. B. y LYMAN, S. M. (1968). Accounts. *Am. Soc. Rev.* vol. 33.

- SECORD, P. F. y BACKMAN, C. W. (1974). *Social Psychology*. 2.^a ed. McGraw-Hill. New York.
- TEDESCHI, J. y REISS, M. (1981). Verbal Strategies in Impression Management. En *The Psychology of Ordinary Explanations of Social Behaviour* (Ch. Antaki, ed.). Academic Press. London.
- TUCKER, N. (1977). *What is a child?* Fontana. London.
- VAN DER PLIGT, J. (1981). Actors' and Observers' Explanations: Divergent Perspectives or Divergent Evaluations? En *The Psychology of Ordinary Explanations of Social Behaviour* (Ch. Antaki, ed.). Academic Press. London.
- WALLACE, W. A. (1972). *Causality and Scientific Explanations*. University of Michigan Press. Michigan.
- WELLS, G. L. y HARVEY, J. H. (1977). Do people use consensus information in making causal attributions? *J. Person. Soc. Psychol.* 35, 279-293.
- WELLS, G. L. y HARVEY, J. H. (1978). Naive attributors' attributions and predictions: what is informative and when is an effect. *J. Person. Soc. Psychol.* 36, 483-490.
- ZIGLER, E. y CHILD, I. L. (1969). Socialization. En *The Handbook of Social Psychology*, vol. 3 (G. Lindzey y E. Aronson, eds.) Adison-Wesley. Massachussets.
- ZUCKERMAN, M. (1979). Attribution of success and failure revisited, or: the motivational bias is alive and well in attribution theory. *J. Person.* 47, 245-287.