

# atribución causal – causal attribution

Authored by  
**memjavad**

November 13, 2025

## RECOMMENDED CITATION

memjavad (2025). *atribución causal – causal attribution*. Spanish Psychological Databases.  
Retrieved from <https://spanish.arabpsychology.com/?p=4091>

## Atribución Causal

**Primary Disciplinary Field(s):** Psicología Social, Psicología Cognitiva, Filosofía.

### 1. Definición Central

La atribución causal se define como el proceso cognitivo mediante el cual los individuos infieren y determinan las causas subyacentes de los eventos, comportamientos propios o ajenos, y los resultados observados. Este proceso no se limita a una mera descripción de lo que sucedió, sino que representa una búsqueda activa de la explicación, un mecanismo psicológico fundamental que permite a los seres humanos dar sentido a su entorno social y físico. Históricamente, la investigación en este campo ha girado en torno a la dicotomía principal de si las causas residen en factores internos (disposicionales, como la personalidad, la inteligencia o el esfuerzo) o en factores externos (situacionales o ambientales, como la suerte, la dificultad de la tarea o la presión social). La necesidad de realizar atribuciones es intrínseca a la experiencia humana, ya que proporciona una sensación de predictibilidad y control, elementos esenciales para la adaptación y la interacción social efectiva.

El propósito primario de la atribución causal es satisfacer una necesidad epistémica profunda: la comprensión de por qué ocurren las cosas. Al identificar la causa de un evento, las personas pueden predecir eventos futuros similares y ajustar su comportamiento en consecuencia. Por ejemplo, si un estudiante atribuye un mal examen a la falta de esfuerzo (causa interna y controlable), es probable que estudie más la próxima vez; si lo atribuye a un examen injusto (causa externa e incontrolable), su estrategia futura podría no cambiar. Esta distinción entre el origen percibido de la causa es crucial, ya que las atribuciones no solo moldean las expectativas futuras, sino que también influyen directamente en las respuestas emocionales, la motivación y la autoestima del individuo. La naturaleza subjetiva de este proceso implica que la causa percibida no siempre coincide con la causa objetiva real, lo que abre la puerta a una serie de sesgos cognitivos sistemáticos.

Dentro del marco de la psicología social, la atribución causal es la piedra angular de la comprensión de la percepción social. Cuando interactuamos con otros, rara vez observamos sus disposiciones internas; solo observamos su comportamiento manifiesto. Por lo tanto, el proceso de atribución actúa como un mecanismo de inferencia, transformando la información conductual observable en juicios sobre las intenciones, los rasgos de personalidad y las motivaciones estables de la persona. Este juicio es esencial para la formación de impresiones, la evaluación de la responsabilidad moral y la determinación de si una persona merece castigo o recompensa. La forma en que se realiza esta inferencia, especialmente bajo condiciones de información incompleta, ha sido el foco central de los modelos teóricos más influyentes en este campo.

## 2. Etimología y Desarrollo Histórico

Aunque la búsqueda de causas es una preocupación filosófica antigua, formalizada ya por [Aristóteles](#) en su análisis de las cuatro causas, la teoría de la atribución como campo científico dentro de la psicología moderna fue establecida por [Fritz Heider](#). En su obra seminal de 1958, *The Psychology of Interpersonal Relations*, Heider postuló que las personas actúan como "científicos ingenuos" que intentan comprender, predecir y controlar su entorno. Heider introdujo la distinción fundamental entre la causalidad personal (atribución interna o disposicional) y la causalidad impersonal (atribución externa o situacional). Para Heider, la tendencia predominante era buscar causas estables dentro del individuo (disposiciones) porque estas ofrecen un mayor poder predictivo sobre el comportamiento futuro que las causas situacionales, que son transitorias y variables.

Siguiendo el trabajo pionero de Heider, la teoría se formalizó mediante dos modelos principales. En 1965, Edward E. Jones y Keith Davis desarrollaron la [Teoría de las Inferencias Correspondientes](#), la cual se centró específicamente en cómo los observadores infieren las intenciones y disposiciones estables del actor a partir de una acción única. Este modelo se ocupa de las condiciones bajo las cuales una acción es vista como indicativa de un rasgo de personalidad subyacente, prestando especial atención a la elección libre del actor y a los efectos no comunes de la acción. Este marco teórico fue crucial para entender cómo se forman las primeras impresiones, pero su alcance se limitaba a las atribuciones disposicionales intencionales, dejando fuera la explicación de causas más complejas y no intencionales.

El desarrollo histórico culminó con el influyente [Modelo de Covariación](#) propuesto por Harold Kelley en 1967. Kelley buscó establecer un marco más sistemático y lógico, sugiriendo que las personas atribuyen causas basándose en el principio de covariación: un efecto se atribuye a la condición que está presente cuando el efecto está presente y ausente cuando el efecto está ausente. El modelo de Kelley, al introducir criterios de información múltiple (consenso, distintividad y consistencia), permitió a la psicología de la atribución moverse más allá de las inferencias simples y examinar cómo se utilizan los datos a lo largo del tiempo y en diferentes situaciones para llegar a una conclusión causal. Estos modelos establecieron el paradigma de investigación que dominó la psicología social durante las décadas siguientes, enfocándose en la naturaleza racional o cuasi-racional de los procesos atribucionales.

## 3. Marcos Teóricos Fundamentales

Los marcos teóricos fundamentales de la atribución causal se articulan principalmente a través del modelo de Kelley y el modelo de Jones y Davis. La Teoría de las Inferencias Correspondientes (Jones y Davis) sostiene que el observador busca una correspondencia entre la conducta observada y una disposición subyacente del actor. Este proceso se maximiza cuando la conducta

es percibida como libremente elegida, cuando viola las normas de deseabilidad social (lo que la hace más informativa) y cuando el resultado de la acción tiene efectos únicos o no comunes. La correspondencia se refiere a la certeza con la que el observador puede inferir que la acción refleja fielmente un rasgo estable; por ejemplo, si alguien dona una gran suma de dinero en secreto, se infiere una correspondencia alta con el rasgo de generosidad, ya que la acción no puede atribuirse a la presión social o al deseo de reconocimiento público. Este modelo, aunque potente para la formación de impresiones iniciales, fue criticado por su enfoque limitado en las acciones intencionales y por su incapacidad para explicar atribuciones situacionales.

El Modelo de Covariación de Kelley representa el enfoque más sistemático y casi estadístico de la atribución. Kelley propuso que, para determinar la causa de un comportamiento, las personas analizan tres tipos de información a lo largo del tiempo: **consenso** (¿otras personas se comportan de la misma manera ante el mismo estímulo?), **distintividad** (¿el actor se comporta de esta manera solo ante este estímulo o ante muchos estímulos diferentes?) y **consistencia** (¿el actor se comporta de esta manera cada vez que se enfrenta a este estímulo?). La combinación de estos factores permite al observador atribuir la causa a la persona, al estímulo o a la circunstancia. Por ejemplo, si el consenso es bajo, la distintividad es baja y la consistencia es alta (solo Juan ríe, ríe de todo, ríe siempre de esta película), la causa se atribuye a la persona (Juan es una persona risueña).

Un patrón de covariación diferente, como un consenso alto, una distintividad alta y una consistencia alta (todos ríen, solo ríen de esta película, ríen siempre de esta película), lleva a una atribución al **estímulo** (la película es realmente divertida). Si el patrón es inconsistente (a veces ríe, a veces no), la atribución tiende a ser a la **circunstancia** o a la interacción entre persona y situación. Aunque Kelley reconoció que las personas no siempre tienen acceso a toda esta información y a menudo recurren a "esquemas causales" o atajos mentales, su modelo estableció el estándar normativo de cómo se debería procesar la información para alcanzar una atribución lógica y bien fundamentada.

#### 4. Características y Dimensiones Clave

Una extensión crucial de la teoría de la atribución fue desarrollada por Bernard Weiner, quien aplicó el marco causal al estudio de la motivación y la emoción, especialmente en el contexto del logro (éxito y fracaso). Weiner identificó que la ubicación de la causa (locus) no era la única dimensión relevante. Su modelo tridimensional postula que las atribuciones pueden clasificarse a lo largo de tres dimensiones clave: **locus de causalidad** (interno vs. externo), **estabilidad** (estable vs. inestable) y **controlabilidad** (controlable vs. incontrolable). Estas dimensiones son fundamentales porque predicen las consecuencias psicológicas de la atribución.

La dimensión de la **estabilidad** (si la causa es permanente o temporal) influye directamente en las

expectativas futuras. Si un fracaso se atribuye a una causa estable (por ejemplo, baja inteligencia), el individuo esperará fracasar en el futuro, lo que lleva a la desesperanza. Por otro lado, si la causa es inestable (por ejemplo, mala suerte ese día), la expectativa de éxito futuro puede permanecer intacta. Esta dimensión es vital en contextos educativos y clínicos, donde la reestructuración de las atribuciones inestables y controlables es un objetivo terapéutico central. La percepción de estabilidad modula la persistencia y la resiliencia ante la adversidad.

Finalmente, la dimensión de la **controlabilidad** (si la persona puede influir en la causa) afecta las respuestas emocionales y sociales. Atribuir un resultado negativo a una causa incontrolable (un desastre natural) genera simpatía y tristeza, mientras que atribuirlo a una causa controlable (la pereza o la negligencia) genera ira, juicio y, en el propio actor, culpa. El modelo de Weiner es particularmente poderoso porque vincula el proceso cognitivo (la atribución) con el resultado afectivo (la emoción) y el resultado motivacional (el comportamiento futuro), demostrando que la atribución no es un fin en sí mismo, sino un mediador crucial entre el evento y la reacción subsiguiente.

## 5. Sesgos y Errores en la Atribución

A pesar de que los modelos teóricos sugieren que los individuos son científicos racionales, la investigación empírica ha demostrado que, en la práctica cotidiana, las personas utilizan atajos mentales (heurísticas) que conducen a errores y sesgos sistemáticos. El sesgo más conocido y estudiado es el [Error Fundamental de Atribución](#) (EFA), también conocido como sesgo de correspondencia. Este error describe la tendencia generalizada a sobreestimar el impacto de los factores disposicionales internos (rasgos de personalidad, intenciones) y subestimar el impacto de los factores situacionales externos al explicar el comportamiento de otras personas. Por ejemplo, si alguien llega tarde a una reunión, tendemos a atribuir la tardanza a la pereza o la falta de organización (disposición) en lugar de considerar el tráfico inesperado o una emergencia (situación). Este sesgo es tan robusto que se considera una característica central de la cognición social en las culturas occidentales individualistas.

Otro sesgo sistemático es el **Sesgo Actor-Observador**. Este fenómeno describe una asimetría en la atribución: cuando explicamos nuestro propio comportamiento (somos el actor), tendemos a favorecer las atribuciones situacionales. Sin embargo, cuando observamos el mismo comportamiento en otra persona (somos el observador), favorecemos las atribuciones disposicionales. El actor percibe el entorno y las demandas situacionales como prominentes, mientras que el observador percibe al actor y su comportamiento como la figura prominente en el campo visual, lo que facilita la inferencia de causas internas. Esta diferencia se explica parcialmente por las diferencias en el enfoque perceptivo y la disponibilidad de información, ya que el actor conoce su propia historia situacional, mientras que el observador no.

Finalmente, el **Sesgo de Autoservicio** (o sesgo de autocomplacencia) es una tendencia motivacional que busca proteger y realzar la autoestima. Este sesgo se manifiesta en la tendencia a atribuir los éxitos personales a causas internas y estables (habilidad, esfuerzo) y los fracasos o resultados negativos a causas externas e inestables (mala suerte, injusticia, dificultad de la tarea). Si bien este sesgo puede ser adaptativo a corto plazo al mantener la moral y la motivación, su uso excesivo puede impedir el aprendizaje y la corrección de errores, ya que el individuo evita asumir la responsabilidad por los resultados negativos. La existencia de estos sesgos demuestra que la atribución causal no es puramente un proceso racional, sino que está profundamente influenciada por factores cognitivos (disponibilidad de información, saliencia) y motivacionales (protección del yo).

## 6. Importancia e Impacto

La atribución causal posee una importancia capital en múltiples áreas de la psicología aplicada y las ciencias sociales, funcionando como un puente entre la cognición y la acción. En el ámbito de la salud mental, los patrones atribucionales son determinantes en la etiología y el mantenimiento de la depresión. Los individuos con un estilo atribucional pesimista tienden a atribuir los eventos negativos a causas internas, estables y globales (por ejemplo, "Soy un fracaso en todo"), mientras que atribuyen los eventos positivos a causas externas e inestables. Esta forma de explicar los eventos refuerza la indefensión aprendida y perpetúa el ciclo depresivo, haciendo de la reestructuración atribucional un componente clave de muchas terapias cognitivas.

En el contexto organizacional y educativo, la atribución influye en la productividad, el conflicto y la motivación. Un supervisor que atribuye el bajo rendimiento de un empleado a la falta de esfuerzo (interno, controlable) probablemente responderá con castigo o capacitación, mientras que si lo atribuye a una falta de recursos (externo, incontrolable), responderá proporcionando apoyo. De manera similar, en la educación, la investigación ha demostrado que alentar a los estudiantes a atribuir el fracaso a la falta de esfuerzo en lugar de a la falta de habilidad aumenta significativamente la persistencia y el rendimiento futuro, ya que el esfuerzo es una causa controlable y, por lo tanto, modificable. El impacto de la atribución se extiende a cómo las personas manejan el conflicto interpersonal, donde la atribución de intenciones maliciosas al oponente a menudo intensifica la escalada del conflicto.

A nivel sociopolítico, la atribución causal juega un papel crucial en la justificación de las desigualdades sociales y en la formación de actitudes hacia grupos marginados. La tendencia a realizar atribuciones disposicionales para explicar la pobreza o el desempleo ("son perezosos", "les falta disciplina") desvía la atención de los factores sistémicos y situacionales (discriminación, falta de oportunidades), lo que facilita la racionalización del *statu quo* y reduce la motivación para el cambio social. La comprensión de estos mecanismos atribucionales es fundamental para diseñar intervenciones que promuevan la empatía, la responsabilidad social y una visión más

matizada de las causas de los problemas sociales complejos.

## 7. Debates y Críticas

A pesar de su influencia, la teoría de la atribución ha sido objeto de varios debates y críticas significativas. Una crítica principal se dirige a la supuesta racionalidad de los modelos iniciales, particularmente el Modelo de Covariación de Kelley. Los críticos argumentan que, si bien el modelo de Kelley describe cómo las personas *deberían* hacer atribuciones (un modelo normativo), rara vez describe cómo las personas las hacen en la vida real (un modelo descriptivo). El pensamiento cotidiano es rápido, requiere poco esfuerzo y está dominado por heurísticas y esquemas causales simplificados, en lugar de un análisis exhaustivo de la información de consenso, distintividad y consistencia. Esta crítica ha llevado a un mayor enfoque en el estudio de los sesgos y las heurísticas como mecanismos primarios de atribución.

Otro debate fundamental se centra en la universalidad del Error Fundamental de Atribución (EFA). La investigación intercultural ha sugerido que el EFA puede ser menos "fundamental" de lo que se pensaba inicialmente, siendo más prominente en culturas individualistas (como Estados Unidos y Europa Occidental), que valoran la autonomía personal y la agencia individual. En contraste, las culturas colectivistas (como las de Asia Oriental) tienden a mostrar una mayor sensibilidad al contexto y a la situación, lo que resulta en un menor sesgo disposicional y una mayor tendencia a incluir factores situacionales en sus explicaciones. Estos hallazgos sugieren que el proceso atribucional no es puramente cognitivo, sino que está profundamente moldeado por las normas culturales y los sistemas de creencias acerca de la persona y la sociedad.

Finalmente, existe una crítica metodológica y conceptual sobre la simplificación inherente a las dicotomías de atribución (interno/externo, estable/inestable). La realidad de la causalidad social es a menudo interactiva, donde el comportamiento es el resultado de una compleja interacción entre las disposiciones del individuo y las fuerzas situacionales. Los modelos atribucionales tradicionales a menudo luchan por capturar esta complejidad, obligando a los participantes a elegir una única causa cuando la mayoría de los eventos son multicausales. Las investigaciones contemporáneas buscan modelos más sofisticados que permitan la integración de múltiples niveles de análisis causal, reconociendo que las atribuciones son a menudo construcciones narrativas que sirven a fines sociales y motivacionales, más que simples inferencias lógicas.

## Lecturas Adicionales

### [Atribución Causal \(Wikipedia\)](#)

Heider, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. John Wiley & Sons.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. En D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 15). University of Nebraska Press.

Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92(4), 548-573.

ARABPSYCHOLOGY.COM