

# Cuprins

1. Cognația socială : mecanisme și deformări ale gândirii din cotidian ( <i>Andrei Holman, Ștefan Boncu</i> ) .....	11
1.1. Erori (omenești) în cunoașterea oamenilor .....	11
1.2. De la cognitivismul <i>avant la lettre</i> la cognația socială .....	12
1.3. O privire sintetică asupra volumului .....	15
Referințe bibliografice .....	17
2. Virtuți și limite ale cunoașterii cotidiene : o reevaluare ( <i>Petru Iuș, Cristina Tîrhaș</i> ) .....	18
2.1. Câteva repere epistemologice .....	18
2.2. Cunoaștere cotidiană și cunoaștere sistematică .....	20
2.3. Reevaluarea raportului cunoaștere cotidiană - știință în explicarea și înțelegerea socioumanului .....	30
2.4. În loc de concluzii : complexitatea și dinamicitatea cunoașterii cotidiene .....	34
Referințe bibliografice .....	35

## Cum gândim despre propria persoană

1. Falsa unicitate ( <i>Ana Maria Teodorci</i> ) .....	41
1.1. Similaritate sau unicitate în raport cu ceilalți? .....	41
1.2. Efectul falsei unicități și grupul de apartenență .....	43
1.3. Falsa unicitate ca eroare de favorizare a sinelui .....	45
1.4. Falsa unicitate și ignoranța pluralistă .....	47
1.5. O „falsă modestie” sau efectul maxim al falsei unicități .....	49
Referințe bibliografice .....	51
2. Iluzia de transparență ( <i>Dorin Nastas</i> ) .....	53
2.1. Ce este transparent și ce este iluzoriu? .....	53
2.2. Locul iluziei transparenței în familia erorilor egocentrice .....	54
2.3. În ce condiții apare iluzia de transparență? .....	56
2.4. Există și alte forme de supraestimare a transparenței? .....	57
2.5. Ce poate modifica amploarea transparenței? .....	57
2.6. Situații din viață în care iluzia de transparență este foarte evidentă .....	58
2.7. Cum funcționează mecanismul din spatele iluziei de transparență .....	62
2.8. Ce să facem cu cunoașterea acestei iluzii? .....	63
Referințe bibliografice .....	65
3. Probleme ale introspecției ( <i>Camelia Soponaru</i> ) .....	67
3.1. Scurtă privire istorică .....	67
3.2. Un nou cadru de cercetare privind introspecția .....	71
Referințe bibliografice .....	74
4. Efectul de supraîncredere ( <i>Florin Frumoz</i> ) .....	77
4.1. Cum funcționează supraîncrederea? .....	77
4.2. Supraîncrederea în context academic .....	79
4.3. Supraîncrederea în sala de judecată .....	80

4.4. Suprîncrederea în predicțiile sociale .....	81
4.5. Suprîncrederea în predicțiile despre propria noastră viață .....	82
4.6. Sunt persoanele depresive mai realiste? .....	85
Referințe bibliografice.....	87
5. Teoria autopercepției ( <i>Ciprian Ceobanu</i> ) .....	89
5.1. Autoprezentarea sau managementul propriei imagini.....	90
5.2. Disonanța cognitivă sau autojustificarea .....	91
5.3. Atitudinile între autopercepție și disonanță.....	92
5.4. Autopercepția sau autodezvăluirea incertitudinilor.....	93
5.5. Erori și efecte ale autopercepției.....	95
Referințe bibliografice.....	98
6. Efectul Barnum ( <i>Carmen Lișman, Andrei Holman</i> ) .....	99
6.1. Efectul Barnum în descrierea personalității .....	99
6.2. Factori care favorizează efectul Barnum .....	101
6.3. Horoscopul, medicina alternativă și efectul Barnum .....	105
Referințe bibliografice.....	107

## Cum gândim despre alții

1. Teoria minții ( <i>Mihaela Bogz</i> ) .....	111
1.1. Perspective teoretice și funcții ale teoriei minții .....	112
1.2. Teoria teoriei minții .....	113
1.3. Teoria simulării .....	117
1.4. În loc de concluzie: teoria teoriei sau teoria simulării? .....	119
Referințe bibliografice.....	120
Lecturi recomandate .....	121
2. Testarea ipotezelor cu privire la trăsături ( <i>Cătălin Mircea Dîrju</i> ) .....	123
2.1. Omul obișnuit, un condamnat la enocșterea celuilalt? .....	123
2.2. Nașterea ipotezei sau activarea trăsăturii de personalitate și teoriile implicite .....	125
2.3. Testarea ipotezelor cu privire la trăsături și factorii de personalitate .....	127
Referințe bibliografice.....	130
3. Logica implicită evoluționistă și atracția sexuală ( <i>Alin Gavreluc</i> ).....	132
3.1. Cicluri biologice, encriptare genetică și modelarea deciziei .....	132
3.2. Amorsarea stimulilor „feminini” și ancorarea erotică.....	134
3.3. Corelatele neurofiziologice ale dorinței sexuale și calificarea subiectivă a atracției .....	135
3.4. Procesele cerebrale, activarea erotică și rolurile de gen .....	136
Referințe bibliografice.....	140
4. Identificarea stărilor mentale ale altora ( <i>Maria Nicoleta Turluc</i> ) .....	143
4.1. Cum definim abilitatea de a citi stările mentale? .....	143
4.2. Citirea stărilor mentale – o formă de învățare socială .....	145
4.3. Citirea stărilor mentale vs citirea scrisului .....	146
4.4. Citirea implicită și explicită a stărilor mentale .....	148
4.5. Perspective în analiza citirii stărilor mentale .....	149
Referințe bibliografice.....	151
5. Distorsiuni ale judecăților morale ( <i>Raluca Szekely-Copindean</i> ) .....	154
5.1. Judecarea faptei: când este (i)moral să sacrificăm un om pentru a salva un grup .....	154
5.2. Judecarea responsabilității morale: când condamnăm moral persoana pe baza consecințelor faptei sale .....	157
5.3. Judecarea persoanei: când caracterul rău trădează intențiile bune .....	159
Referințe bibliografice.....	161

6. Explicațiile cauzale cotidiene ( <i>Ștefan Boncu</i> ) .....	165
6.1. Contribuția lui Fritz Heider .....	166
6.2. Modelul inferențelor corespondente .....	168
6.3. Modelul covariației .....	169
6.4. Atribuirii de succes și eșec .....	171
6.5. Eroarea fundamentală de atribuire .....	172
Referințe bibliografice .....	174
7. Proeminența facială ( <i>Dăiana Maria Rusu, Violeta Enea</i> ) .....	176
7.1. Efectul proeminenței faciale ( <i>face-ism</i> ) în viața de zi cu zi .....	176
7.2. Proeminența facială: factori implicați în stabilirea nivelului de atractivitate .....	178
7.3. De la proeminența facială, reprezentările rasiale și de gen la stereotipizare .....	179
7.4. Efectul proeminenței faciale ( <i>face-ism</i> ) în mass-media și pe rețelele de socializare ...	180
Referințe bibliografice .....	181

## Cum gândim despre sine în comparație cu alții

1. Efectul Muhammad Ali ( <i>Septimiu Chelcea, Loredana Ivan, Alexandru Zoderu</i> ) .....	187
1.1. Între moralitate și inteligență .....	187
1.2. Generalitatea fenomenului Muhammad Ali .....	189
1.3. Muhammad Ali adolescent .....	191
1.4. Multidimensionalitatea efectului .....	192
Anexă .....	195
Referințe bibliografice .....	197
2. Compararea socială ( <i>Jean-Marie Seca</i> ) .....	198
2.1. Comentarii asupra teoriei originale a lui L. Festinger (1954) .....	199
2.2. Cercetarea incomparabilității sociale și a efectelor acesteia: diferențierea, originalitatea și creativitatea .....	203
2.3. Difuziunea teoriei comparării sociale în secolul XXI și analiza sociologică .....	206
Referințe bibliografice .....	208
3. Efectul de reflector ( <i>Dorin Nostas</i> ) .....	211
3.1. Cine aprinde reflectoarele pe noi? .....	211
3.2. Metapercepția între acuratețe și eroare .....	213
3.3. Reflectorul examinat în laborator: suntem oare atât de mult în atenția celorlalți? ....	214
3.4. Reflectorul îndreptat în gol: oare și absența noastră e remarcabilă? .....	217
3.5. Reflectorul vigilent în permanență: oare zilele bune și cele rele nu-i scapă? .....	217
3.6. De ce facem această eroare? .....	219
3.7. Pata de cafea de pe bluză și pata anxietății din mîntea noastră: fiți foarte atenți la ele... și dați-le uitării! .....	220
Referințe bibliografice .....	222
4. Efectul terței persoane ( <i>Mihail-Radu Robotă</i> ) .....	223
4.1. Efectul terței persoane – influența impersonală și alți factori asociați .....	223
4.2. Cauze și mecanisme ale producerii efectului terței persoane .....	225
4.3. Magnitudinea și direcția efectului terței persoane .....	227
4.4. Constatări și posibile explorări viitoare .....	229
Referințe bibliografice .....	230
5. Falsul consens ( <i>Ana-Maria Țepordei</i> ) .....	233
5.1. Ce este efectul falsului consens .....	233
5.2. Determinanți motivaționali ai efectului falsului consens .....	235
5.3. Determinanți cognitivi ai efectului falsului consens .....	237
5.4. Efectul falsului consens și eroarea egocentrismului .....	238
5.5. Efectul falsului consens în context intergrupala .....	240
Referințe bibliografice .....	243

6. Eroarea unghiului mort ( <i>Andreea Bobb</i> ) .....	245
6.1. Eroarea unghiului mort : definiție și cercetări empirice .....	245
6.2. Care sunt cauzele erorii unghiului mort? .....	247
6.3. Scala erorii unghiului mort .....	251
Referințe bibliografice.....	254
7. Efectul Dunning-Kruger ( <i>Florin Frumos</i> ) .....	256
7.1. Începuturile cercetărilor asupra fenomenului Dunning-Kruger .....	257
7.2. Este efectul Dunning-Kruger un efect răspândit? .....	258
7.3. Explicațiile „părinților” efectului Dunning-Kruger .....	259
7.4. Dunning-Kruger la scară mare : ignoranța cotidiană .....	261
7.5. Cauze ale ignoranței cotidiene .....	261
7.6. Critici și explicații alternative la efectul Dunning-Kruger .....	265
Referințe bibliografice.....	266

## Cum gândim despre trecut

1. Gândirea contrafactuală ( <i>Irina Crumpei-Tanasă</i> ) .....	271
1.1. Activarea gândirii contrafactice .....	272
1.2. Conținutul scenariilor contrafactice .....	273
1.3. Funcții și consecințe ale gândirii contrafactice .....	276
Referințe bibliografice.....	279
2. Distorsiunea retrospectivă ( <i>Simona Popușoi</i> ) .....	281
2.1. Delimitări conceptuale : despre fenomenul „am știut tot timpul” .....	281
2.2. Determinanți și diferențe interindividuale implicate în distorsiunea retrospectivă .....	284
2.3. Consecințe ale distorsiunii retrospectivă .....	287
Referințe bibliografice.....	289
3. Efectul persuasiv întârziat ( <i>Emilia Pasca</i> ) .....	292
3.1. Efectul persuasiv întârziat – definiție și precizări generale .....	292
3.2. Teorii explicative ale efectului persuasiv întârziat .....	294
3.3. Condiții necesare producerii efectului .....	296
3.4. Efectul persuasiv întârziat în viața de zi cu zi .....	298
Referințe bibliografice.....	299
4. Monitorizarea surselor amintirilor false ( <i>Daniela Ionescu</i> ) .....	302
4.1. Factori de risc în apariția erorilor de atribuire a surselor datelor mnemonice .....	303
4.2. Studii privind amintirile false .....	304
4.3. Metode de inducere a amintirilor false .....	307
Referințe bibliografice.....	311
5. Rumiția cognitivă ( <i>Andrei-Lucian Marian</i> ) .....	314
5.1. Modele teoretice ale rumiției .....	314
5.2. Dimensiuni ale rumiției .....	316
5.3. Specificul efectelor răspunsurilor ruminative .....	319
5.4. Componente ale rumiției .....	323
Referințe bibliografice.....	324

## Cum gândim despre viitor

1. Eroarea de planificare ( <i>Adina Karner Hupuleac</i> ).....	329
1.1. Cauzele erorii de planificare.....	329
1.2. Factorii care ne determină să nu folosim experiențele din trecut în predicții .....	331
1.3. Eroarea de atribuire în predicțiile sociale vs predicțiile personale .....	333

1.4. Modalități de diminuare a erorii de planificare.....	334
Referințe bibliografice.....	336
2. Preferarea recompenselor imediate ( <i>Daniela Ionescu, Cătălina A. Roșca</i> ).....	338
2.1. Perspectiva economică asupra devalorizării subiective a viitorului.....	338
2.2. Perspectiva evoluționistă asupra devalorizării subiective a viitorului.....	339
2.3. Impulsivitate și condiționare.....	340
2.4. Probleme la care contribuie eroarea de preferare a recompenselor imediate.....	341
Referințe bibliografice.....	345
3. Călătoria mentală în timp ( <i>Loredana R. Diaconu-Gherasim, Cristina Mardari</i> ).....	348
3.1. Gândirea episodică orientată spre viitor și memoria.....	349
3.2. Călătoria mentală în viitor și conștiința autoetetică.....	351
3.3. Călătoria mentală în timp și scopurile personale.....	352
3.4. Implicații ale orientării către viitor.....	353
Referințe bibliografice.....	354
4. Simularea mentală ( <i>Mihaela Boza</i> ).....	358
4.1. Reprezentare, simulare și imagerie mentală.....	358
4.2. Realitate, fantezie și prieteni imaginari în copilăria mică.....	359
4.3. Simulare și acțiune – cogniția corporalizată.....	361
4.4. Simulare mentală, retrospecție și prospecție.....	362
4.5. Simulare și (auto)reglare.....	363
4.6. Simulare mentală și dezvoltare socio-emoțională.....	365
Referințe bibliografice.....	368
5. Supraestimarea impactului afectiv al evenimentelor viitoare ( <i>Daniela Victoria Zaharia</i> ).....	371
5.1. De ce oamenii supraestimează impactul afectiv al evenimentelor viitoare?.....	371
5.2. Credințe eronate generate de neglijarea proceselor de imunizare psihologică.....	374
5.3. Valoarea adaptativă a erorii de impact.....	376
5.4. Care sunt persoanele mai predispuse sau mai puțin sensibile la eroarea de impact?.....	378
Referințe bibliografice.....	380

## Cum (și cât) gândim despre acțiunile din prezent

1. Gândurile nelegate de sarcină ( <i>Nicoleta Laura Popa</i> ).....	385
1.1. Tonuri și tușe în circumscrierea gândurilor hoinare.....	385
1.2. Alternative explicative pentru gândurile hoinare.....	387
1.3. Implicații ale gândurilor hoinare. Semnificații pentru activitatea de învățare.....	389
Referințe bibliografice.....	393
2. Controlul mental ( <i>Cornelia Mătrean</i> ).....	396
2.1. Nu te mai gândi la asta! Paradigma suprimării gândurilor.....	396
2.2. Mecanisme explicative ale efectelor paradoxale ale suprimării gândurilor.....	399
2.3. Nu pot să-mi scot asta din minte! Suprimarea gândurilor traumatice și obsesive.....	402
Referințe bibliografice.....	404
3. Nevoia de încheiere ( <i>Oana Dănilă</i> ).....	406
3.1. Definirea nevoii de încheiere.....	406
3.2. Scala nevoii de încheiere. Kruglanski vs Neuberg.....	408
3.3. Nevoia de încheiere și politica.....	409
3.4. Implicațiile nevoii de încheiere în educație.....	410
Referințe bibliografice.....	412
4. Teoria identificării acțiunii ( <i>Ștefan Boncu</i> ).....	414
4.1. O ierarhie cognitivă.....	414
4.2. Tendința spre emergență.....	417

4.3. Diferențe individuale.....	420
Referințe bibliografice.....	421
5. Simpla expunere ( <i>Daniela Muntele Hendreș</i> ) .....	423
5.1. Un fenomen neutru, dar inedit .....	423
5.2. Reducerea fricii este și dezirabilă, dar și riscantă .....	424
5.3. O cale simplă pentru a ne educa gusturile .....	427
5.4. Putem învăța să ne placă nu doar gustul sărat, ci chiar și cel amar.....	428
5.5. Copiii chiar pot fi învățați să mănânce sănătos.....	430
Referințe bibliografice.....	432

## Cum (nu) gândim când ne alegem comportamentele

1. Automaticitatea ( <i>Adrian Opre, Răzvan Jurchiș</i> ).....	437
1.1. Ce este automaticitatea? .....	437
1.2. De ce apare și cum are loc procesul de automatizare? .....	441
1.3. Procesări automate în viața cotidiană – euristici adaptative și distorsioni .....	442
Referințe bibliografice.....	445
2. Starea de suspensie cognitivă ( <i>Andrei Holman, Carmen Lipman</i> ) .....	448
2.1. Definiție și efecte asupra complianței la solicitările necunoscuților.....	448
2.2. Suspensia cognitivă și angajamentele cognitive premature .....	450
2.3. Noțiuni psihologice apropiate .....	452
2.4. Modalități de prevenire a stării de suspensie cognitivă .....	453
2.5. Aspecte pozitive ale stării de suspensie cognitivă.....	455
Referințe bibliografice.....	456
3. Contagiunea scopurilor ( <i>Octav Sorin Candel</i> ).....	458
3.1. Cercetări inițiale asupra motivației automate .....	458
3.2. Puterea modelului .....	460
3.3. Limitări impuse de mediu și de caracteristicile personale.....	461
3.4. Între autonomie și putere în cuplu.....	463
Referințe bibliografice.....	465
4. Efectul cameleonului ( <i>Adina Karner Hufuleac</i> ).....	467
4.1. Definiția și descrierea efectului cameleonului .....	467
4.2. Funcțiile activării imitării comportamentale inconștiente.....	470
4.3. Facilitatori și inhibitori ai imitării comportamentale automate .....	472
Referințe bibliografice.....	476
5. Nevoia de cogniție ( <i>Adrian-Vicențiu Labăr</i> ) .....	478
5.1. Ești un cogno-avid sau un cogno-avar? Un avid de cunoaștere sau un avar cognitiv? .....	478
5.2. Măsurarea nevoii de cogniție .....	479
5.3. Nevoia de cogniție și personalitatea .....	480
5.4. Nevoia de cogniție și abilitățile cognitive .....	482
5.5. Nevoia de cogniție în context educațional .....	482
5.6. Nevoia de cogniție și persuasiunea .....	485
5.7. Nevoia de cogniție și luarea deciziei .....	486
Referințe bibliografice.....	487
6. A aștepta sau a nu aștepta: Efectul Rosencrantz și Guildenstern ( <i>Laura Ciocină-Carasevic</i> ) .....	490
6.1. Cine sunt Rosencrantz și Guildenstern? .....	491
6.2. Blocarea în situații de așteptare .....	493
6.3. Când timpul pare că zboară.....	496
Referințe bibliografice.....	499

Volum coordonat de  
**Ștefan Boncu și Andrei Holman**

# **CUM GÂNDIM ÎN VIAȚA DE ZI CU ZI**

POLIROM  
2019

## 6.1. Contribuția lui Fritz Heider

În cartea lui din 1958, *The Psychology of Interpersonal Relationships*, Fritz Heider pune accentul pe activitatea cognitivă a individului în cotidian. Nu trebuie să uităm că epoca era dominată de psihologii behavioriști și că o astfel de opțiune, favorizând o examinare a proceselor mentale, reprezenta un act de curaj și de independență. Heider sugera, în esență, că indivizii îi observă pe cei din jur, le analizează comportamentul și elaborează explicații cu privire la acesta. De altminteri, aceste demersuri cognitive, de explicare a conduitelor celorlalți, constituie nucleul psihologiei naive, al psihologiei simțului comun, pe care a căutat să o fundamenteze. El a insistat asupra faptului că explicațiile și concepțiile „omului de pe stradă”, ale oricărui dintre noi în funcționarea noastră cotidiană, trebuie luate foarte în serios de către psihologi. Mai târziu, Lee Ross (1977), cel care avea să propună cu sagacitate ideea de eroare fundamentală de atribuire, amintind de distanțarea teoriilor atribuirii în raport cu behaviorismul, va vorbi despre observator ca despre „un psiholog intuitiv care își dă silința să explice comportamentul celorlalți și să facă inferențe despre actori și despre mediile în care aceștia evoluează” (p. 174).

Se cuvine însă precizat că, mai înainte, Heider a fost preocupat de percepția lumii fizice ca atare, și nu atât din punct de vedere psihologic, cât mai ales filosofic. Teza lui de doctorat, susținută în 1920 la Universitatea din Graz, intitulată „Despre subiectivitatea calităților simțurilor”, a fost una de filosofie. Tânărul Heider, adept al fenomenologiei, se întreba care este relația dintre obiectele din lumea reală și informația senzorială despre ele (Malle, 2011). Aceasta reprezintă, de fapt, una dintre problemele fundamentale ale filosofiei: cum este posibilă cunoașterea acurată a lumii reale? Cum este posibil saltul de la senzațiile noastre la perceperea calităților obiectelor? Analizând concepția expusă în teza din 1920, Bernard Malle (2011) a ajuns la concluzia că acolo își are originea conceptul de atribuire. Inferarea calităților invariante ale obiectelor reale din patternurile specifice de variație pe care obiectele reale le cauzează simțurilor este un proces de reconstrucție numit de Heider „atribuire”. Ca să poată percepe lucrurile, individul atribuie datelor senzoriale care-i parvin cauze din lumea exterioară.

Termenul „atribuire” este folosit de Fritz Heider, în egală măsură, cu referire la cunoașterea celorlalți. În *Psihologia relațiilor interpersonale*, volumul mult citat din 1958, el se întreabă cum se percep indivizii unii pe alții în timpul interacțiunilor cotidiene și cum anume reușesc să confere sens conduitelor celorlalți. Heider a fost însă cât se poate de conștient de specificitatea percepției semenilor noștri în raport cu percepția obiectelor fizice: „Persoanele sunt percepute ca centre de acțiune și, în această calitate, ne pot afecta prin comportamentele lor. Ele ne pot face servicii sau ne pot vătăma în mod intenționat, tot așa cum și noi le putem face bine sau, dimpotrivă, le putem provoca suferințe” (Heider, 1958, p. 21). Pe de altă parte, datele observaționale despre comportamentele celorlalți sunt extrem de bogate, iar cauzele care pot fi atribuite pentru comportamentele lor sunt și ele numeroase – dorințe, emoții, trăsături de personalitate, convingeri, valori, intenții etc. Pentru teoreticianul austriaco-american, conceptul de intenționalitate a avut mereu o mare însemnătate în percepția persoanei și în relațiile interpersonale (Malle, 2011). În spatele acțiunilor celorlalți stau intenții, iar în încercările noastre de a-i cunoaște nu urmărim decât să deslușim aceste intenții. Inferarea intențiilor celorlalți, în principal, dar și a scopurilor, aspirațiilor și opiniilor lor ne ajută să punem ordine în mulțimea copleșitoare de date care ne parvin de la ei.



Heider a folosit termenii de „actor” și „observator” pentru a-i desemna pe cei doi indivizi implicați într-o atribuire causală. Actorul este cel care acționează, care desfășoară comportamentul. Observatorul este, așa cum arată și numele, cel care observă și care, în plus, încearcă să-și explice conduita actorului, făcând atribuiri. Între cei doi, firește, observatorul este cel activ cognitiv, căci în mintea lui se desfășoară procesul de căutare și stabilire a cauzelor responsabile pentru comportamentul actorului.

Dar contribuția lui Heider care a marcat, probabil, în cea mai mare măsură cercetările ulterioare asupra atribuirii a reprezentat-o distincția dintre atribuiri interne și cele externe. Aceasta apare, aproximativ conturată, în textul publicat de John Thibaut și Henry Riecken în 1955, dar Fritz Heider are meritul de a o fi precizat și de a o fi transformat într-o manieră obligatorie de a privi atribuiri. De altminteri, distincția își are rădăcinile într-un studiu publicat de Heider în 1944. Atribuiri interne sunt cele care pun comportamentul observat pe seama factorilor interni ai actorului, fie trăsături, fie caracteristici personale, fie sentimente sau emoții, fie abilități, fie atitudini etc. Cât despre atribuiri externe, ele identifică factorii externi (diverse forțe situaționale) drept cauze ale comportamentului actorului. Iată ce se consemnează într-o foarte influentă enciclopedie contemporană: „Cum stabilim structura causală a evenimentelor interpersonale? Potrivit lui Heider, facem acest lucru bazându-ne pe cauzele din mediu (factorii externi) sau pe cauzele care țin strict de persoană (factori interni) (Tobin, 2012, p. 234). Propriu-zis, termenii utilizați de autorul *Psihologiei relațiilor interpersonale* sunt „cauzalitate personală” și „cauzalitate impersonală”.

Așa cum am menționat, Thibaut și Riecken (1955) sugeraseră dihotomia aceasta mai înainte. În experimentul lor, subiectul interacționează cu două persoane, încercând să le convingă să-i acorde ajutor. Unul dintre cei doi complici are un status înalt (este mai în vârstă decât subiectul și are un nivel de educație mai înalt), iar celălalt are un status relativ inferior. Ambii se conformează cererilor subiectului. În faza următoare a studiului, subiectul naiv este întrebat de ce crede că cei doi au dat curs cererii lui. S-a întâmplat din motive interne, pentru că ei înșiși și-au propus să-l ajute, sau din motive externe, din cauza presiunii pe care subiectul a exercitat-o asupra lor? Autorii au remarcat că subiecții aveau tendința să considere că persoana cu status înalt s-a conformat din motive interne, pentru că așa a decis ea însăși, în vreme ce complicele cu status coborât a ajutat subiectul răspunzând demersului de influență inițiat de acesta. Așadar, subiecții utilizează informațiile despre cei doi complici pe care le au la dispoziție pentru a stabili cauzele comportamentului lor de supunere în fața cererilor de ajutor. Chiar în condițiile în care comportamentul celor doi complici este același (ei acordă asistența solicitată), cauzele stabilite de subiect sunt diferite.

Revenind la Heider, să remarcăm că, deși opera lui este plină de sugestii, el n-a încheiat propriu-zis o teorie a atribuirii, ci a fundamentat doar posibilitatea teoretizării gândirii cauzale cotidiene. De altminteri, potrivit lui Bernard Weiner, autorul *Psihologiei relațiilor interpersonale* ar fi spus răspicat, la un simpozion despre atribuire organizat la Bielefeld, în Germania, în 1978: „Nu-mi atribuți mie teoria atribuirii” (Wiener, 1995, p. 152). Harold Kelley (1967), de pildă, a sintetizat intuițiile lui Heider, adăugând ipoteze precise despre factorii care influențează atribuiri: consistență, distinctivitate și consens. Mai înainte însă de a da seama despre teoria lui Kelley, vom expune modelul elaborat de Jones și Davis (1965).

Este important să reținem că atribuirea se confundă, în opera lui Fritz Heider, cu gândirea cotidiană, la limită, cu simțul comun. „Atribuirea este parte a cunoașterii noastre asupra mediului”, afirmă autorul austriaco-american. „Ori de câte ori un individ face

demersuri să-și cunoască mediul, veți găsi procesul de atribuire în desfășurare” (Heider, 1958, p. 18). Practic, atribuirea de cauze efectelor observate, fie ele comportamente sau evenimente impersonale, reprezintă principala activitate cognitivă din viața de zi cu zi.

## 6.2. Modelul inferențelor corespondente

Pentru Edward Jones și Keith Davis (1965), preocuparea principală a observatorului este de a infera intenții din comportamentul actorului. Așadar, observatorul nu se interesează de comportamentele accidentale, reflexe sau inconștiente. Singurele care pot comunica informații utile despre cel ce le desfășoară sunt comportamentele intenționate.

Cei doi cercetători iau drept punct de plecare distincția lui Heider între cauzalitatea personală și cauzalitatea impersonală, considerând că prima este cea care merită atenție, întrucât ea este, în același timp, cea care lămurește intențiile actorului. „Percepătorul caută să stabilească o rațiune suficientă pentru care persoana acționează și caută, în același timp, să înțeleagă de ce acțiunea ei ia o anumită formă. [...] Sarcina cognitivă de a stabili rațiunea suficientă pentru o acțiune presupune procesarea informației disponibile despre legăturile dintre dispozițiile individuale stabile și acțiunea observată” (Jones & Davis, 1965, p. 220).

Practic, cei doi psihologi americani urmăresc să explice atribuirile interne, neglijându-le programatic pe cele externe. Observatorul (sau „percepătorul”, cum îl numesc în textul lor) face o atribuire internă atunci când vede o corespondență între motiv și comportament. „Explicația percepătorului”, scriu Jones și Davis, „se oprește atunci când o intenție (sau un motiv) este identificată ca având calitatea de rațiune suficientă. Faptul că cineva mănâncă pentru că li este foame nu necesită explicații suplimentare” (Jones & Davis, 1965, p. 220). Exemplul din urmă ilustrează o corespondență între comportament și motiv. Este, în același timp, o inferență corespondentă. Termenul, care apare și în titlul modelului propus de cei doi cercetători, se referă la o situație în care un observator inferează ideea potrivit căreia comportamentul unui individ corespunde cu personalitatea lui.

Potrivit modelului inferențelor corespondente, observatorul se străduiește să stabilească, întâi de toate, capacitatea reală a actorului de a realiza acțiunea. Odată depășită această etapă, el acordă atenție efectelor acțiunii și încearcă să-și dea seama care dintre ele sunt intenționate și care accidentale sau neintenționate de actor. Dacă, să presupunem, există un efect intenționat de actor, atunci observatorul se străduiește să facă o inferență corespondentă pornind de la acesta – adică să identifice o caracteristică sau o dispoziție a actorului aflată la originea efectului intenționat.

Desigur, dacă un comportament este ales în mod liber de către actor, atunci observatorul nu poate decât să-l atribuie unor factori interni – deci nu poate decât să facă o atribuire dispozițională (McLeod, 2010). De asemenea, comportamentul intenționat este atribuit caracteristicilor persoanei, iar cel accidental, unor cauze externe. În general, observatorul compară acțiunea întreprinsă de actor cu alte acțiuni, nedesfășurate și nealese (Tobin, 2011). El caută efecte noncomune, adică trăsături specifice, chiar unice, ale comportamentului în cauză, acestea fiind cu adevărat informative. De pildă, dacă știm că cineva a petrecut câteva zile la munte în vacanța de Paște, lucrul acesta nu ne îngăduie să tragem concluzii foarte precise, întrucât foarte multă lume procedează la fel. Dacă însă aflăm că el (sau ea) a făcut escaladări ale unor versanți foarte abrupti și înalți, atunci putem atribui comportamentul unor dispoziții ale persoanei.

Cu cât un individ realizează comportamente mai neobișnuite (care au o frecvență redusă în rândul populației generale), cu atât comportamentele lui devin mai diagnostice. Să ne imaginăm o persoană care se urcă în tramvai și, în loc să se așeze pe unul dintre scaunele libere sau să rămână pur și simplu în picioare, se așază pe podeaua vehiculului. Astfel, ea se îndepărtează semnificativ de standardele de conduită într-un mijloc de transport în comun și observatorul poate să facă o inferență despre o dispoziție corespondentă. Jones și Davis (1965) au numit acest aspect al activității de atribuire „dezirabilitate socială”. Comportamentele cu dezirabilitate socială coborâtă (neconforme cu regulile generale din societate sau dintr-un grup specific) ne determină să realizăm atribuiri interne într-o măsură mult mai mare decât cele dezirabile social.

În sfârșit, să precizăm că, potrivit celor doi autori americani, o sursă importantă de informație pentru inferențele corespondente o reprezintă gradul în care comportamentul actorului îl afectează pe observator. Termenul „relevanță hedonică”, utilizat în textul lor din 1965, se referă tocmai la această proprietate eventuală a comportamentelor actorului. Oricum l-ar influența pe actor, pozitiv sau negativ, aducându-i un beneficiu sau producându-i o pierdere (sau cauzându-i o suferință), este foarte probabil că gestul actorului va fi atribuit unei dispoziții, și nu unor factori din situație. Bunăoară, dacă ne aflăm la o petrecere și cineva își varsă paharul de vin pe cămașa noastră, ne va veni foarte greu (cel puțin în primele secunde de după „catastrofă”) să acceptăm că a fost un accident. Mai degrabă, vom fi înclinați să considerăm că gestul a fost intenționat și că persoana care ne-a compromis cămașa (și bucuria participării la petrecere) este neateută și nepoliticoasă. Relevanța hedonică a comportamentului celuilalt ne va determina, prin urmare, să facem o inferență corespondentă.

### 6.3. Modelul covariației

În modelul propus în 1967, Harold Kelley descrie într-o manieră sistematică felul în care percepătorul analizează informațiile comportamentale care-i parvin ca urmare a observării actorului. Psihologul american avea convingerea că omul de pe stradă gândește, atunci când își explică în manieră cauzală comportamentele altora, în spiritul analizei de varianță.

Potrivit principiului covariației, „un efect este atribuit acelei condiții care este prezentă atunci când efectul este prezent și este absentă atunci când efectul este absent” (Kelley, 1967, p. 194). Altfel spus, efectul este pus pe seama factorului cu care covariază în timp. Aceasta înseamnă că, atunci când explicăm comportamentele celor din jur, căutăm similități în diverse situații pe care avem prilejul să le observăm. Practic, încercăm să stabilim dacă reacția actorului al cărui comportament vrem să-l înțelegem este similară sau nu cu reacția altor persoane, dacă actorul manifestă aceeași reacție confruntat cu alți stimuli și dacă reacția lui rămâne constantă în diverse ocazii. Avem nevoie, așadar, de trei tipuri de informații pentru a face o atribuire corectă:

- consens : în ce măsură alți indivizi acționează la fel cu actorul în fața aceluiași stimul, în aceeași situație ;
- distinctivitate : în ce măsură actorul are reacții similare față de stimuli diferiți ;
- consistență : în ce măsură observatorul a văzut același răspuns al actorului la același stimul cu alte ocazii.

Fiecare dintre cele trei dimensiuni poate fi înaltă sau joasă. Bunăoară, în cazul unui elev de liceu care se îndrăgostește de profesoara lui de engleză, distinctivitatea este înaltă dacă el se îndrăgostește doar de ea, nu și de profesoara de fizică și de cea de biologie. În același caz, consensul este slab dacă doar el se îndrăgostește de profesoara de engleză, nu și alți colegi de-ai lui.

Folosind cele trei tipuri de informații, Kelley (1967; 1971; 1973) a putut să arate în ce condiții facem atribuiri interne și în ce condiții suntem, dimpotrivă, inclinați să punem pe seama factorilor externi comportamentele actorului. Tindem să facem atribuiri interne când consensul și distinctivitatea sunt joase, iar consistența este înaltă. Pe de altă parte, facem atribuiri externe când consensul și distinctivitatea sunt înalte, iar consistența este de asemenea înaltă.

De exemplu, dacă observăm un manager (actorul) având o criză de furie și țipând la un subordonat (stimulul), vom considera că, în principiu, comportamentul acesta extrem i se datorează personalității lui dacă nimeni nu mai țipă la persoana în cauză (consens slab), dacă managerul nu distinge între persoanele la care țipă (adică țipă și la alți subordonați, nu numai la cel în cauză; distinctivitate joasă) și dacă l-am mai văzut și altă dată pe manager țipând la subordonatul în cauză (consistență înaltă). Conduita stridentă și nepotrivită se va datora factorilor din situație (cu mare probabilitate, subordonatului însuși) dacă mulți alți membri ai organizației țipă la subordonatul acesta (consens înalt), dacă managerul țipă doar la el, nu și la alții (distinctivitate înaltă) și dacă, eventual, managerul s-a mai manifestat agresiv verbal la adresa subordonatului (consistență înaltă). Vom face, ținând cont de aceste date, o atribuire externă, concluzionând că ceva din personalitatea sau din felul de a se purta ale subordonatului determină comportamentul managerului (atribuirea este externă pentru că stimulul reprezintă cauza comportamentului actorului). Alte rezultate ale observațiilor noastre vor conduce la explicații care vor pune conduita actorului pe seama unor combinații de cauze (trăsături ale managerului acționând odată cu trăsături și conduite ale subordonatului și cu alți factori din situație).

Modelul lui Kelley a primit o valoroasă confirmare empirică prin demersul inițiat de Leslie Ann McArthur (1972). Subiecții acestei cercetătoare, în număr de 95, răspundeau la un chestionar cu 16 itemi. Fiecare item descria un comportament al unui actor. Participanților din grupul experimental li se ofereau și cele trei tipuri de informații din modelul covariației, adică li se aduceau la cunoștință configurațiile consensului, ale distinctivității și ale consistenței. De pildă, pentru comportamentul „John râde de clown”, puteau să afle că „Aproape oricine râde de acest clown”, că „John nu râde de orice clown” și că „În trecut, John a râs întotdeauna de clownul acesta”. Subiecții din grupul de control nu primeau astfel de informații. Tuturor subiecților li s-a cerut să aprecieze în ce măsură comportamentul actorului se datorează caracteristicilor sale de personalitate, stimulului, circumstanțelor sau unei combinații a acestor factori. Răspunsurile subiecților au confirmat modelul lui Harold Kelley. De exemplu, pentru comportamentul „John râde de clown”, dispunând de informațiile pe care le-am menționat (consens înalt, distinctivitate înaltă, consistență înaltă) subiecții au considerat că stimulul (clownul) este cauza comportamentului actorului.

## 6.4. Atribuirii de succes și eșec

Bernard Weiner (1974; 1979; Weiner *et al.*, 1971) s-a concentrat pe studierea atribuirilor în situațiile de realizare (în limba engleză, *achievement*), apropiind atribuirea de motivație. De altminteri, cartea lui din 1974 se numește *Achievement Motivation and Attribution Theory*, iar cea din 1986, *An Attributional Theory of Motivation and Emotion*. El a făcut descoperiri foarte interesante, ajungând să aplice ideea de atribuire în diverse domenii ale vieții de zi cu zi. Desigur, fiind interesat de performanță și realizare, are un aport important în analiza situațiilor educaționale din perspectiva atribuirii. În educație, vor fi întotdeauna fundamentali determinanții percepți ai succesului și ai eșecului. Or, aceștia sunt stabiliți de către subiect prin autoatribuire.

Să ne imaginăm, bunăoară, un student care obține o notă foarte slabă la un examen. Se va întreba, cu siguranță, de ce s-a întâmplat acest lucru și va ajunge să aibă o explicație pentru eșecul lui. Va face, în fapt, o atribuire. În funcție de performanțele lui anterioare și de performanțele colegilor de grupă va ajunge la concluzia că nu s-a pregătit destul. Sau că n-a avut noroc de un subiect care să-l avantajeze. Sau că profesorul i-a dat o notă mai mică decât merita pentru că nu-l place. Sau – puțin probabil, dar posibil, mai cu seamă dacă studentul nostru este depresiv – că nu e capabil să înțeleagă materia și că nu va reuși niciodată să obțină o performanță mulțumitoare. Există o sumedenie de cauze percepute ale „evenimentelor de realizare”, cum le spune Weiner. Totuși, autorul american insistă pe abilitate (sau competență) și efort (face totuși o distincție între efortul tipic, constant și caracteristic pentru o persoană și efortul imediat, i-am spune „ad-hoc”), considerându-le, de departe, cele mai frecvente. „În inventarul cauzelor”, scrie el, „abilitatea și efortul trebuie socotite cele mai pregnante și mai generale. Rezultatele noastre depind deseori de ceea ce suntem capabili să facem și de cât de mult ne străduim să facem” (Weiner, 1979, p. 5). În culturile occidentale, se valorizează cu deosebire competențele percepute și efortul perceput. Weiner a adăugat, încă de la început, și dificultatea sarcinii și norocul pe această listă scurtă.

Studiind atribuirile cu privire la rezultatele din domeniul realizării, Weiner preia distincția dintre cele două tipuri de cauzalitate, internă și externă, dar preferă s-o numească „locul cauzalității”, după Julian Rotter (1966), care propusese ideea de loc al controlului. Locul cauzalității se referă la locația unei cauze, internă sau externă în raport cu subiectul. De pildă, efortul este intern, dar dificultatea sarcinii este externă.

Confruntat cu multitudinea de cauze din domeniul realizării, Bernard Weiner s-a centrat pe examinarea proprietăților cauzelor, pe care le-a denumit „dimensiuni cauzale”. Am expus deja o astfel de dimensiune cauzală: locul cauzalității. Următoarea este stabilitatea. „Dimensiunea stabilității definește cauzele pe un continuum al cărui poli sunt stabil (sau invariant) și instabil (sau variabil)” (Weiner, 1979, p. 6). Efortul (cel imediat), bunăoară, este instabil. Norocul, la fel. În sfârșit, o a treia dimensiune cauzală o reprezintă controlabilitatea, pe care o putem considera proprietatea cauzelor de a fi influențate sau reglate de subiect. Sau proprietatea cauzelor de a se afla (sau nu) în sfera capacității volitionale a individului. Efortul este controlabil, însă nu și abilitatea. Nu și norocul.

Prin urmare, obținem, pe baza acestor dimensiuni cauzale, un tablou foarte interesant al cauzelor succesului și eșecului. Abilitatea este internă, stabilă și incontrollabilă. Dificultatea sarcinii este externă, stabilă și incontrollabilă. Norocul este extern, instabil și incontrollabil. Alte cauze ale succesului și eșecului pot fi și ele caracterizate prin dimensiunile cauzalității: efortul tipic și cel imediat, ajutorul celorlalți, dispoziția. Aceasta din urmă, de exemplu, este internă, instabilă și incontrollabilă.