

АТРИБУЦИСКИ ГРЕШКИ И ПРИСТРАСНОСТИ***Крајќка содржина***

Со емпириските проверки на основните поставки на модели на процесот на атрибуцијата се евидентирани одредени конзистентни отстапувања од „коректните“ начини на кои луѓето би требало да ги создаваат каузалните атрибуции. Овие отстапувања се означени како атрибуциски грешки и пристрасности. Според досегашните истражувања, најчесто манифестирани атрибуциски грешки и пристрасности се фундаменталната атрибуциска грешка, ефектот на актиерот и набљудувачот, пристрасности на себеистакнување и себебранене, пристрасности на егоцентрично припишување заслуги и ефектот на привиден консензус. Токму овие грешки и пристрасности се прикажани и анализирани во овој труд. Со нивната идентификација, теоријата на атрибуцијата, која, всушност, претставува збирка на повеќе теоретски придонеси и емпириски сознанија за начините на кои луѓето ги перципираат на настаните во социјалниот свет создаваат каузални атрибуции, станува уште посебна и поодложна на емпириска валидација.

Клучни зборови: ТЕОРИЈА НА АТРИБУЦИЈА, ГРЕШКИ ПРИСТРАСНОСТИ.

Ако во обидот за осознавање на начините на кои луѓето ја објаснуваат каузалноста на сопственото и на туѓото однесување се потпреме само на теоретските концепции за законитостите на процесот на атрибуцијата на Хајдер (Heider, 1958), Џоунс и Дејвис (Jones and Davis, 1965) и на Кели (Kelley, 1967, 1972), сигурно би заклучиле дека луѓето, се прилично прецизни и логични во трагањето по причините на однесувањата. Овие концепции или, поточно речено, модели на процесот на атрибуцијата тргнуваат од претпоставката дека кога луѓето како социјални набљудувачи се впуштаат во каузална анализа на нечие однесување, тие на однесувањето му приобаат како на некаков вид проблемска ситуација за која би требало да дадат колку што е можно попрецизно објаснување. Таквиот природ, значи, ја вклучува и можноста социјалните набљудувачи да постапуваат како

„наивни научници“, кои до потребните одговори доаѓаат движејќи се низ средени когнитивни секвенции и секогаш применувајќи соодветни принципи на заклучување. Но, дали социјалните набљудувачи навистина го анализираат сопственото и туѓото однесување онака како што е опишано во моделите? Дали тие секогаш имаат доволно време на располагање, мотивација и когнитивни капацитети за да се впуштаат во детаљни и суптилни анализи? И, дали е можно понекогаш да не се придржуваат до т.н. „коректни“ начини на создавање на атрибуциите? Имајќи ги предвид досегашните емпириски проверки на основните поставки на моделите, може да се заклучи дека одговорот на овие прашања некогаш е потврден, а некогаш негативен. Во повеќе истражувања е утврдено дека социјалните набљудувачи не се придржуваат секогаш до коректните начини на создавање на атрибуциите и во различни околности манифестираат конзистентни отстапувања од нив. Овие отстапувања, според Фиске и Тејлор (Fiske and Taylor, 1984), се јавуваат во вид на *грешки* (ако набљудувачите применуваат поинаква процедура во заклучувањето, која не е во согласност со нормативните процеси) и *приситрасности* (ако набљудувачите на систематски начин ја изобличуваат, т.е. премногу или премалку димензионираат некоја, инаку, коректна процедура).

Појавата на грешките и пристрасностите при создавањето на атрибуциите може да се должи на различни лимитации на когнитивните процеси и/или на влијанието на одделни мотивациски фактори. Често се случува, на пример, поради незаинтересираност, немање време, или поради некоја друга недефинирана причина, луѓето да не ги поминуваат целосно сознајните патеки опишани во моделите и да прават одредени скратувања, што создава впечаток како да се интелектуално мрзливи. Но, неподготвеноста да се вложува поголем интелектуален напор при анализирањето на нечие однесување не значи дека социјалните набљудувачи не расудуваат и не изведуваат заклучоци за неговата каузалност. Напротив, тие го прават тоа, но до заклучоците доаѓаат преку ‘хевристики’, т.е. преку брзи и економични начини на расудување кои во дадена ситуација може да се покажат прилично делотворни, но кои, исто така, може да доведат и до систематски грешки. Во литературата се наведуваат повеќе хевристики кои понекогаш резултираат со неоправдани заклучоци: репрезентативност, достапност, врамување, всидрување и симулација (Tversky and

Kahneman, 1974; Brehm and Kassir, 1993; Fiedler, 1996). Меѓу овие хевристики, посебно проблематични консеквенции врз процесот на атрибуцијата може да има достапност, т.е. тенденцијата за процена на веројатноста или фреквентноста на некој настан само врз основа на тоа колку брзо и лесно може да ни дојдат на ум примери или асоцијации на настанот. Се смета дека оваа хевристика не наведува на погрешни заклучоци најмалку барем на два начина: прво, преку преценување на степенот во кој другите ги делат нашите мислења и однесувања ('ефект на привиден консензус'); и второ, преку прифаќање на единечните животни случки и приказни како порелевантни и поинформативни од систематски прибраните податоци и научно фундираните процени. Се разбира, појавата на атрибуциските грешки и пристрасности не би можела да се сведе само на хевристики. Понекогаш тие се јавуваат и поради реален недостаток на релевантни информации, несоодветна фокусираност на вниманието, а исто така и поради актуализацијата на различни одбранбени мотиви.

Фундаментална атрибуциска грешка

Кога нечие однесување се подложува на систематска психолошка анализа, обично се утврдува дека однесувањето произлегло од заемното дејство на индивидуалните и ситуационските фактори. Придонесот на едните и на другите фактори, секако, е релативен и може да варира во зависност од природата на однесувањето и од особеностите на физичката и на социјалната средина. Но, и покрај значајноста на заемното дејство на индивидуалните и ситуационските фактори во детерминирањето на однесувањата на луѓето, социјалните набљудувачи не се многу подготвени да се впуштаат во сеопфатни анализи. Во многу случаи, при објаснувањето на каузалноста на нечие однесување, тие не ги земаат предвид потенцијалните влијанија и на двете групи фактори. Тие, обично, ја пренагласуваат улогата на индивидуалните фактори, а го занемаруваат значењето на надворешните придонеси и на тој начин ја прават т.н. фундаментална атрибуциска грешка. Значи, наместо некое однесување да се гледа како да е продукт и на влијателни средински сили (на пример, на разни ситуационски притисоци и ограничувања, социјални норми, улоги и сл.), однесувањето се перципира, пред сè, како да е слободно избрано и

како да ги репрезентира стабилните карактеристики на лицето кое го практикува. Фундаменталната атрибуциска грешка може да се појави во различни животни околности, така што постојат и многу различни можности за нејзино манифестирање. Еве една таква можност во рамките на секојдневните интеракции меѓу продавачите и купувачите: Ако се случи, на пример, касиерката во некој супер-маркет, по наплатата, невообичаено топло да му се заблагодари и насмевне на купувачот, многу поверојатно е таквото однесување купувачот да го протолкува како израз на некоја нејзина лична особина отколку како строго придржување до нормата на однесување наложена од работодавецот.

Можностите за манифестирање на фундаменталната атрибуциска грешка се проверувани во повеќе емпириски истражувања. Првата евиденција за нејзиното постоење е обезбедена во експерименталното истражување на Џоунс и Харис (Jones and Harris, 1967), во кое била проверувана претпоставката изведена од тероријата на кореспондентното заклучување, дека слободно избраното однесување е поинформативно за лицето (т.е. за неговите ставови и лични особини) отколку однесувањето што се јавува поради некаков вид надворешна принуда. Овие истражувачи од своите испитаници (студенти) барале да ги проценат ставовите на одреден број други студенти спрема претседателот на Куба, Фидел Кастро, по нивното читање на есеј (божемно напишан од студент) со кој или се оправдувале или се критикувале неговите постапки. Во ситуациите кога испитаниците биле инструктирани да веруваат дека самите студенти избирале каков есеј ќе читаат, тие повеќе биле склони есеите да ги поврзуваат со вистинските ставови на студентите отколку во ситуациите кога верувале дека есеите им биле доделувани на студентите по случаен редослед (со фрлање паричка). Меѓутоа, она што е уште позначајно е откритието дека дури и во ситуациите кога испитаниците верувале дека есеите им биле случајно доделувани на студентите, тие значајно се разликувале во своите судови за позитивноста или негативноста на ставовите на студентите во зависност од тоа каков бил есејот што го читале студентите, про или контра Фидел Кастро. Ваквиот наод, според Џоунс (Jones, 1990), повторен е многупати без оглед на разликите во темата на читаните есеи (нуклеарна енергија, абортус, смртна казна и сл.) Значи, добиените резултати во ова истражување упату-

ваат на можноста луѓето да паѓаат во стапицата на фундаменталната атрибуциска грешка дури и во случаите кога се свесни дека однесувањето што го перципираат навистина е определено од некој надворешен фактор. Уште поексплицитна потврда на ваквата тенденција е обезбедена со експериментот на Л. Рос и неговите соработници, во кој е направена симулација на телевизиски квиз (L. Ross, Amabile and Steinmetz, 1977). Во овој експеримент, прво, на испитаниците (студенти), по случаен редослед, им била доделувана улога на водител (испитувач) и натпреварувач (испитуван) пред присутна публика. Потоа, било барано од водителот самиот да измисли десет прашања со кои би се проверило општото знаење на натпреварувачот. Одговорите на поставените прашања биле оценувани како точни или погрешни. Секој водител, се разбира, бил во неспоредлива предност во однос на натпреварувачот, бидејќи тој ги измислувал прашањата. Затоа, не изненадува фактот што натпреварувачите точно одговориле на помалку од половина поставени прашања. По завршувањето на квизот, сите учесници (водителот, натпреварувачот и публиката) го оценувале степенот на општото знаење на водителот и на натпреварувачот на скала од 0 до 100. Добиените резултати во вака смислениот експеримент покажуваат дека, и покрај сознанието за случајното доделување улоги на водител и на натпреварувач и за привилегираноста на водителот во врска со изборот на прашањата, повеќето од учесниците при процената на општото знаење биле на некој начин „заведени“ од текот на квизот. Гледачите и натпреварувачите (но, не и водителите) дале различни оценки за општото знаење на водителите и на натпреварувачите. Знаењето на водителите гледачите го оцениле како натпросечно, а знаењето на натпреварувачите како потпросечно. Но, она што уште повеќе изненадува е фактот дека истото тоа го сториле и натпреварувачите, т.е. и тие себеси се оцениле како лица кои помалку знаеле од колегите-водители.

Како е можно да се прават такви превиди и во ситуации кога е очигледно дека нема никаква основа за преценување на диспозициските и потценување на срединските влијанија? Ако тргнеме од согледувањата на Хајдер за законитостите на процесот на перцепцијата на лицата, тогаш причините за појавата на фундаменталната атрибуциска грешка, најверојатно, треба да се бараат во фокусираноста на вниманието и во склоноста на луѓето настаните да ги при-

пишуваат на фактори што се перцептивно поистакнати и повпечатливи. При перципирањето на лицата, она што се наоѓа во средиштето на вниманието се токму лицата, кои се гледаат како главни центри на дејствување. Сè друго што е надвор од она што тие го прават и зборуваат, вклучувајќи ги тука и особеностите на ситуацијата, останува во заднина со тенденција на постепено бледеење и слабеење во поглед на каузалноста. Според тоа, преценувањето на улогата на диспозициските фактори, по сè изгледа, определено е од незабележувањето или невнимавањето на потенцијалното влијание на сите други помалку истакнати фактори од лицата.

Појавата на фундаменталната атрибуциска грешка може да се објасни и на поинаков начин. Гилберт смета дека грешката, вусшност, произлегува од самиот начин на кој се создаваат атрибуциите (Gilbert, 1989; според Brehm and Cassin 1993). За разлика од класичните теоретичари, Гилберт претпоставува дека перцепцијата на лицата е двофазен процес: во првата фаза се врши идентификација на однесувањето и се создава брза лична атрибуција, а во втората фаза се прави корекција или приспособување на првичната атрибуција со земање предвид на ситуационските влијанија. Или, поинаку кажано, првиот чекор при перцепцијата на лицата е едноставен и автоматски, како рефлекс, а вториот е сложен и тој бара внимание, мисла и напор. Во прилог на ваквата претпоставка може да се наведат повеќе емпириски наоди. Брем и Касин, на пример, посочуваат неколку истражувања во кои е откриено дека луѓето навистина се стремат, без некое посебно размислување, да создаваат брзи впечатоци за другите, засновани само на краткотрајни сегменти на нивното однесување. Покрај тоа, тие наведуваат и докази дека веројатноста да се направи фундаменталната атрибуциска грешка се зголемува во случаите кога набљудувачите се активни, когнитивно преоптоварени или расеани. Во случаите, пак, кога набљудувачите имаат доволно време на располагање, веројатноста да се направи грешката значително се намалува.

Некои автори фундаменталната атрибуциска грешка ја објаснуваат и како социјализациски феномен, т.е. како еден вид атрибуциска склоност што е научена во рамките на одредена културна заедница (Jellison and Green, 1981). Притоа, се верува дека грешката би требало почесто да се појавува кај луѓето од западните култури, бидејќи тие живеат во услови на постојано поттикнување и афирмирање на инди-

видуалноста, автономноста и личната одговорност. За разлика од нив, луѓето од источните култури би требало поретко да ја манифестираат грешката, затоа што живеат во услови во кои многу повеќе се негува колективизмот и се нагласува значајноста на врската меѓу поединците и нивните социјални улоги. Културната детерминираност на фундаменталната атрибуциска грешка е евидентирана од Милер (Miller, 1984), во рамките на едно нејзино познато испитување на разликите во објаснувањата на однесувањата кај Американците и кај Индијците. Имено, Милер открила дека при објаснувањето на однесувањата кои имале позитивни или негативни консеквенции, Американците многу почесто од Индијците ги истакнувале влијанијата на разни диспозициски фактори. Додека, пак, кај Индијците доминирале ситуациски атрибуции, т.е. однесувањата најчесто ги припишувале на социјални правила, обврски и на други ситуациски влијанија. Овие разлики во каузалните објаснувања биле многу повеќе изразени кај возрасните отколку кај децата, со што уште повеќе се нагласува значајноста на социјалното учење при развивањето одделни атрибуциски склоности. Иако овие, а исто така и некои други наоди ја доведуваат во прашање универзалноста на фундаменталната атрибуциска грешка, сепак, бројот на меѓукултурните истражувања е сè уште мал за да може да се изведе сигурен заклучок за тоа.

Без оглед што лежи во основата на фундаменталната атрибуциска грешка, треба да се има предвид дека таа понекогаш, може да има и значајни социјални импликации. Можно е, на пример, дури и во случаите кога постои свесност дека судбината на членовите на некои сиромашни групи во општеството била во голема мера определена од повеќе надворешни и неконтролабилни фактори, тие сè уште да се перципираат како 'мрзливи' и 'глупави', а со тоа и понатаму да се сметаат лично одговорни за состојбата во која се наоѓаат. Покрај тоа, фундаменталната атрибуциска грешка може да има и одредени импликации врз начинот на кој се создаваат и пренесуваат податоците за историските личности. Имено, кога впечатоците за другите лица се формираат само врз основа на посредни податоци, т.е. податоци од 'втора рака', постои тенденција да се создаваат посилни лични атрибуции отколку кога впечатоците се базираат на непосредни сознанија. При толкувањето на историските настани, токму таквата тенденција може да доведе придонесот на одделни

личности со текот на времето постепено да се зголемува, а влијанијата на различни политички, социјални и економски фактори постепено да се занемаруваат.

Ефект на актерот и набљудувачот

Фундаментална атрибуциска грешка обично се прави кога се објаснува однесувањето на другите, но не и кога се објаснува сопственото однесување. При објаснувањето на сопственото однесување, може да дојде до израз сосема спротивна атрибуциска тенденција, т.е. сопственото однесување да не се припишува на диспозициски, туку на ситуациски фактори. Кога гледаме, на пример, дека некој друг се сопнува и паѓа, обично се стремиме да го припишеме тоа на неговата несмасност и невнимателност. Но, ако ние се сопнеме, најверојатно, ќе го припишеме тоа на некоја надворешна причина (на лизгави чевли, на некоја грпка или дупка на патот и сл.). Значи, на што ќе се припише одредено однесување зависи од тоа дали во дадена ситуација сме во улога на актери или на набљудувачи. Тенденцијата за создавање лични атрибуции за другите, а ситуациски атрибуции за себеси се нарекува ефект на актерот и набљудувачот и нејзините манифестации се забележани во различни истражувачки контексти. Еве неколку примери за тоа.

Солниер и Перлман, испитувајќи шеесет затвореници и нивни советници, установиле дека кога од нив било побарано да дадат објаснување зошто затворениците ги сториле кривичните дела, тие давале сосема спротивни објаснувања. Советниците повеќе ги припишувале делата на одредени лични особини на затворениците, додека затворениците ги припишувале делата на минливи ситуациски фактори (Saulnier and Perlman, 1981; според Brehm and Kassin, 1993). Во едно друго истражување, пак, испитаниците биле ставани во ситуација да гледаат видеоснимки на возење автомобил во секојдневни околности. При тоа, на испитаниците им била доделувана улога на возач или улога на пешак кој го набљудувал отстрана движењето на автомобилот. По гледањето на снимките, од нив било барано да го проценат степенот на зависноста на однесувањето на возачот од одредени диспозициски и ситуациски фактори (на пример, од неговата личност, интелигенција, вештина, односно од условите на патот, постапките на

другите возачи и сл.). Резултатите што биле добиени во ова истражување покажале дека при објаснувањето на однесувањето на возачот, испитаниците манифестираше спротивни тенденции, кои биле детерминирани од улогата што им била доделена. Испитаниците-возачи однесувањето на возачот повеќе го припишувале на ситуациски, а испитаниците-пешаци на диспозициски фактори (Herzog, 1994; според Baron and Byrne, 1997). И, конечно, како најилустративна потврда за постоењето на ефектот на актерот и набљудувачот може да се наведат резултатите до кои дошол Стормс (Storms, 1973) во едно навистина интересно и добро смислено експериментално истражување. Стормс, најпрво, им доделувал на своите испитаници улога на актери и набљудувачи. Во една експериментална сесија учествувале по четворица испитаници: актер А, актер Б, набљудувач на актерот А и набљудувач на актерот Б. Актерите, кои, патем речено, меѓусебно не се познавале биле инструктирани да разговараат на одредена тема. Нивниот разговор цело време бил следен од набљудувачите, а истовремено и сниман со две видеокамери, по една за секој актер. По завршувањето на разговорот, и од актерите и од набљудувачите било барано да го објаснат однесувањето на секој актер, во смисла дали однесувањето било диспозициски или ситуациски детерминирано. Објаснувањата биле давани во три различни ситуации: I. без видеоснимки (контролна ситуација); II. со видеоснимки, идентични на перцептивните ориентации на актерите и набљудувачите; и III. со видеоснимки, но со нова перцептивна ориентација за актерите и за набљудувачите. Значи, на дел од испитаниците им било овозможувано однесувањето на актерите да го објаснуваат по гледањето на видеоснимките. Во втората ситуација секој актер ја гледал видеоснимката на соговорникот, а секој набљудувач ја гледал видеоснимката на оној актер кој, всушност, и го следел за време на разговорот. Но, во третата ситуација секој актер ја гледал сопствената видеоснимка, а набљудувачот ја гледал видеоснимката на оној актер кој за време на разговорот не бил следен од него. Стормс претпоставил дека со промената на перцептивната ориентација на актерите и на набљудувачите би требало да се променат и нивните објаснувања на однесувањето на актерите. Поточно, во ситуацијата на идентична перцептивна ориентација, актерите би требало своето однесување повеќе да го припишуваат на ситуациски отколку на диспозициски фактори. Доде-

ка, со промената на перцептивната ориентација би требало да се јави спротивна тенденција, т.е. тие би требало значително помалку да се повикуваат на влијанието на ситуациските фактори. Од друга страна, пак, промената на визуелната ориентација кај набљудувачите би требало да доведе до намалување на бројот на диспозициските атрибуции и до зголемување на бројот на ситуациските. Добиените резултати, општо земено, го потврдиле она што го предвидел Стормс. Со промената на перцептивната ориентација навистина се промениле и атрибуциите на актерите и на набљудувачите, т.е. актерите создавале *йомалку*, а набљудувачите создавале *йовеќе* ситуациски атрибуции.

Зошто се јавува ефектот на актерот и набљудувачот? Постојат најмалку две можни објаснувања за неговата појава, едното е перцептивно, а другото информациско. Наодите на Стормс недвосмислено сугерираат дека причините за ефектот треба да се бараат, пред сè, во различната перцептивна ориентираност и сосредоточеност на актерот и на набљудувачот. Актерот обично не се гледа себеси, т.е. неговото внимание не е насочено кон сопственото однесување, туку кон ситуациските сили. Тие сили за него се многу поистакнати и повидливи, а со тоа се и каузално порелевантни при објаснувањето на однесувањето. Наспроти тоа, кога некој набљудува друго лице, она што се наоѓа во средиштето на неговото внимание е однесувањето на лицето. Однесувањето е многу поистакнато и подинамично во споредба со бледата и понејасната ситуациска заднина, така што кај набљудувачот постои поголема склоност каузалноста да ја припише на лицето, а не на ситуацијата. Покрај перцептивното, постои и друго можно објаснување на појавата на ефектот на актерот и набљудувачот. Понекогаш при објаснувањето на ефектот се тргнува од фактот дека актерот и набљудувачот при толкувањето на однесувањето на актерот располагаат со многу различен фонд на релевантни информации и за актерот и за неговото актуелно однесување. Актерите, за разлика од набљудувачите, многу повеќе ги знаат сопствените чувства и намери во секоја ситуација. Исто така, тие имаат непосреден пристап до своето минато и знаат дека некогаш можеби се однесувале на сличен, а некогаш на поинаков начин. Свесноста за варијабилноста на сопственото однесување може да ги одврати актерите од диспозициски и да ги насочи кон ситуациски атрибуции. Нерамноправната позиција на набљудувачите во поглед на достапноста до информациите

за поранешните однесувања на актерот обично резултира со немож-носта да се разбере суптилното влијание на многу контекстуални фактори врз неговото актуелно однесување, а со тоа и до неосновано предимензионирање на улогата на диспозициските фактори.

И перцептивното и информациското објаснување на ефектот на актерот и набљудувачот се добро емпириски поткрепени, така што многу е веројатно дека и двете групи фактори може да придонесат за неговата појава. Но, иако постои многубројна евиденција во прилог на ефектот, сепак, погрешно би било да се очекува дека ефектот би се јавил во секоја пригода. Имено, некогаш се случува ефектот да биде во голема мера ослабен, па дури и неутрализиран, а другпат да биде засилен. На пример, ефектот е многу послаб ако исходите на нечие однесување се позитивни или негативни, а не неутрални. Позитивно вреднуваните исходи обично им се припишуваат на луѓето, а негативно вреднуваните на ситуацииските фактори. Исто така, актерот некогаш создава многу подиспозициски атрибуции за сопственото однесување отколку што го прават тоа набљудувачите, а тоа се случува обично кога се однесува на вообичаен начин за него.

Пристрасност на себеистакнување и себебранење

Во многу животни околности луѓето се склони кон асиметрично објаснување на сопствените успеси и неуспеси. Успесите обично си ги припишуваат себеси, а неуспесите на надворешните сили, т.е. на другите луѓе или на разни ситуацииски притисоци и ограничувања. Оваа пристрасност на себеистакнување и себебранење е евидентирана во повеќе култури и во многу истражувања со кои биле опфатени различни категории испитаници, од студенти, наставници, родители, работници, спортски навивачи, па сè до политичари. На пример, во едно истражување во САД биле интервјуирани одреден број политичари кои победиле или загубиле на избори одржани неколку месеци пред истражувањето. Политичарите кои победиле на изборите, во најголемиот број случаи, својот успех го припишувале на внатрешни фактори, т.е. на нивната напорна работа, на добро испланираната стратегија за водење на кампањата, на градењето на сопствената репутацијата, на себерекламирањето и сл. За разлика од нив, политичарите кои загубиле на изборите, причините за својот

неуспех обично ги припишувале на разни надворешни фактори, на неповолната партиска инфраструктура во изборниот регион, на недостигот од пари, на препознатливоста и политичката афирмираност на противниците, на неповолниот политички тренд и сл. (Kingdom, 1976; според Hewstone and Fincham, 1996). Ваквите асиметрични атрибуции, се разбира, не се карактеристични само за американските политичари, туку тие се среќаваат кај политичарите низ целиот свет. Но, асиметрични атрибуции не создаваат само политичарите, туку и сите други. Во многу случаи, кога се обидуваме да објасниме некој свој личен успех или неуспех, склони сме за успехот да си оддадеме признание, а за неуспехот да не прифаќаеме лична одговорност. Студентот кој ќе го положи испитот со највисока оценка често ќе рече: „Не добив случајно десетка. Напорно работев и ја заслужив“. За разлика од него, студентот кој нема да го положи испитот или, пак, едвај ќе го положи ќе рече: „Добив прашања што најмалку ги знаев. Немав среќа“.

Нема сомнение дека пристрасноста на себеистакнување и себебранене може да се јави по многу поводи и во различни социјални контексти. Многубројните нејзини емпириски потврди ѝ овозможиле статус на еден од најдобро утврдените и најчесто повторуваните наоди во атрибуциските истражувања. Но, тоа не значи дека пристрасноста е објаснувана и на идентичен начин. Сè уште постојат спротивни мислења за тоа што лежи во нејзината основа. Некои автори сметаат дека овој вид атрибуциска пристрасност се јавува, пред сè, поради вплетувањето на одредени мотивациски фактори. Поточно, се тврди дека пристрасноста произлегува од потребата за одржување и засилување на самопочитта, а исто така и од желбата да се остави колку што е можно подобар впечаток пред другите (Greenberg, Pyszczynski and Solomon, 1982; според Baron and Byrne, 1997). Според други автори, пак, тенденцијата успехот повеќе да се припишува на лични фактори се должи на очекувањата што се создаваат за време на вршењето на активностите. Имено, кога вршиме некоја активност, обично очекуваме да успееме и, сосема е разбирливо, кога ќе успееме, тоа да си го припишеме себеси. Значи, пристрасноста не се смета за мотивациски, туку за когнитивен феномен (Miller and Ross, 1975; според Fiske & Taylor, 1984). Но, без оглед што овие објаснувања во повеќе наврати се покажале релевантни, навистина е тешко при објаснувањето на секоја манифестација на пристрасноста

прецизно да се определи каков е придонесот на мотивациските и на когнитивните фактори. Луѓето се и рационални и рационализатори. Некогаш се занимаваат со објаснување, некогаш со оправдување, некогаш се занимаваат со двете, а некогаш ни со едното ни со другото.

Пристрасност на егоцентрично припишување заслуги

Овој вид пристрасност се состои во преувеличување на степенот на сопствениот придонес во некаква заедничка работа и согласно со тоа припишување себеси поголеми заслуги за резултатите од работата. Корисно би било да се прави разлика меѓу претходно изложената пристрасност и пристрасноста на егоцентрично припишување заслуги. За пристрасноста на себеистакнувањето и себебранењето е карактеристично што си оддаваме признание само за сопствениот успех, но не и за сопствениот неуспех. Додека, пак, пристрасноста на егоцентрично припишување заслуги доаѓа до израз само во случаите кога работите заедно со некого, без оглед на успешноста на резултатите од работата.

Една од првичните емпириски потврди на оваа пристрасност е обезбедена од М. Рос и Сиколи (M. Ross and Sicoly, 1979; според Fiske & Taylor, 1984), кои од своите испитаници – брачни двојки побарале да го означат степенот во кој тие или нивните сопружници/сопружнички биле заслужни за вршењето дваесетина домашни работи. Тие, исто така, од сопружниците побарале да наведат и примери за нивниот придонес при вршењето на секоја од спомнатите работи. Кога истражувачите ги собрале скоровите на заслугите на секој сопружник, нивните скорови, во повеќето случаи, надминувале сто проценти. Речиси секој од нив си припишал поголеми заслуги себеси отколку што му биле припишани од сопружникот/сопружничката. Покрај тоа, било утврдено дека секој од нив дал и повеќе примери за сопствениот придонес отколку за придонесот на сопружникот/сопружничката. Ваков склоп на одговори е утврден и во други истражувања во кои биле проверувани различни искуства на заедничко живеење или работење. Според М. Рос и Сиколи, постојат повеќе можни причини за појавата на пристрасноста на егоцентрично припишување заслуги: прво, полесно се забележуваат сопствените придонеси отколку

придонесите на другите; второ, кога се присетуваме за она што сме го работеле заедно со други, полесно се присетуваме на сопствените придонеси отколку на придонесите на другите, а тоа обично резултира и со заклучок дека нашиот придонес бил поголем; трето, понекогаш се случува да постои информациски диспарат во поглед на степенот на сопствениот придонес и придонесите на другите, и тоа особено кога се работи изолирано; четврто, со самото размислување за сопствениот придонес се засилува и самопочитта; и петто, секој поединец може за себе да има слика на човек на кого му прилегаат одредени активности и следствено за вршењето на таквите активности да си припишува и поголеми заслуги.

Ефект на привиден консензус

Тенденцијата на преценување на степенот во кој другите луѓе ги делат нашите мисли, верувања и постапки се нарекува ефект на привиден консензус. Како што е веќе спомнато во почетокот на овој труд, ефектот на привидниот консензус обично може да биде предизвикан поради хевристичкото расудување или, поточно речено, поради примената на хевристиката ‘достапност’. Но, погрешно би било да се смета дека ефектот се јавува само во случаите кога се користи оваа хевристика. Ефектот некогаш се јавува и поради потребата преку гледањето на сопствените мисли, верувања и постапки како добри, соодветни и типични да се одбрани и зачува самопочитта. Исто како и за другите пристрасности, и за ефектот на привидниот консензус постои соодветна емпириска евиденција. Една од покарактеристичните верификации на ефектот е обезбедена со истражувањето на Л. Рос, Грин и Хаус (L. Ross, Green and House, 1977). Испитаници во ова истражување биле студенти од кои, прво, била побарана согласност да шетаат триесетина минути низ универзитетскиот капус, носејќи голема табла со реклама за сендвичи. Некои од студентите го прифатиле таквото барање, но некои пристојно го одбиле. Потоа, студентите биле замолувани да наведат во проценти колку од нивните колеги би го направиле истиот избор како нив. Оние кои се согласиле процениле дека 62% од колегите би го сториле истото. Додека оние кои одбиле, процениле дека 67% од колегите, исто така, би одбиле да ја носат таблата.

Ефектот на привидниот консензус се јавува во многу социјални интеракции и се смета за една од позначајните пристрасности во процесот на заклучувањето. Ефектот не застанува само на свесноста дека и другите го мислат истото, туку неговата актуализација честопати е во функција и на одржување на сопствените мислења и верувања како исправни. Ефектот, исто така, може да доведе некој да помисли дека навистина постојат многу други кои мислат исто како него, кога такви луѓе, всушност, и не постојат. Според тоа, ефектот може да има и функција на оправдување за наметнување на сопствените мислења и верувања на другите, а тоа значи дека може да послужи и како основа за разни политички, религиозни и други видови притисоци.

Со ефектот на привидниот консензус не се исцрпува списокот на можните отстапувања од т.н. коректни начини на создавање на атрибуциите. Покрај тоа, кон гореспомнатите грешки и пристрасности може да се додадат и одредени нивни варијации или проширувања кои, исто така, се емпириски евидентирани. Една од нив е и пристрасноста на фаворизирање и омаловажување на групите, која доаѓа до израз при објаснувањето на успехите и несукесите на членовите на сопствената и на туѓите групи. Се смета дека оваа пристрасност обично дејствува во насока на одржување и одбрана на постојните стереотипии за сопствената група и за другите групи (Hewstone and Fincham, 1996). Со идентификацијата и емпириската верификација на атрибуциските грешки и пристрасности, општо земено, не се проблематизираат постојните модели на процесот на атрибуцијата, туку, напротив, тие се надополнуваат. Грешките и пристрасностите, всушност, го портретираат она што ние како социјални набљудувачи навистина го правиме кога не успеваме да бидеме успешни наивни научници.

(Рецензент: *проф. д-р Виолејта Арнаудова*)

ЛИТЕРАТУРА

- Baron, R. A. and Byrne, D., (1997). *Social Psychology*. Allyn and Bacon.
- Brehm, S. S. and Kassin, S. M., (1993). *Social Psychology*. Houghton Mifflin Company.
- Fiedler, K., (1996). Processing social information for judgments and decisions. Vo M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.): *Introduction to Social Psychology: A European perspective*. Blackwell Publishers Ltd.
- Fiske, S. T. and Taylor, S. E., (1984). *Social Cognition*. Reading, MA: Addison-Wesley
- Heider, F., (1958). *The psychology of Interpersonal Relations*. New York:Wiley.
- Hewstone, M. and Fincham, M., (1996). Attribution theory and research: Basic issues and applications. Vo M. Hewstone, W. Stroebe and G.M. Stephenson (Eds.): *Introduction to Social Psychology: A European perspective*. Blackwell Publishers Ltd.
- Jellison, J. M. and Green, J. A., (1981). A self-presentation approach to the fundamental attribution error: The norm of internality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 643-649.
- Jones, E. E., (1990). *Interpersonal Perception*. New York: Macmillan.
- Jones, E. E., and Davis, K. E., (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. Vo L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 2). New York: Academic Press.
- Jones, E. E., and Harris, V. A., (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
- Kelley, H. H., (1967) Attribution theory in social psychology. Vo D. Levine (Ed.) *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 15), Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kelley, H. H., (1972) Causal schemata and the attribution process. Vo E. E. Jones, D. E.
- Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, and B. Weiner (Eds.) *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, N.J.: General Learning Press.
- Miller, J., (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 961-978.
- Ross, L., Amabile, T. M. and Steinmetz, J. L., (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485-494.
- Ross, L., Greene, D., and House, P., (1977). The false consensus phenomenon: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301.
- Storms, M. D., (1973). Videotape and the attribution process: reversing actors' and observers' points of view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 165-175.
- Tversky, A. and Kahneman, D., (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.

Mihajlo POPOVSKI

ATTRIBUTIONAL ERRORS AND BIASES

ABSTRACT

By empirical tests of the basic assumptions of the models of attribution process are found some consistent deviations of „correct“ manners in which people should make causal attributions. These deviations are called attribution errors and biases. According to previous investigations the most manifested attributional errors and biases are the fundamental attributional error, the actor-observer effect, the self-serving biases, the egocentric bias, and the false consensus effect. These errors and biases are exactly the ones what are presented and analyzed in this article. The attribution theory, which actually is a collection of many theoretical contributions and empirical findings about the ways in which people make causal attributions during perception of the events in social world, by identification of the errors and biases become more comprehensive and more liable to empirical validation.

Key words: *ATTRIBUTION THEORY, ERRORS, BIASES.*