

LAS ACTITUDES

Lectura: Tomado de diferentes autores.

Una actitud es una forma de respuesta, a alguien o a algo aprendida y relativamente permanente.

El término "actitud" ha sido definido como "*reacción afectiva positiva o negativa hacia un objeto o proposición abstracto o concreto denotado*".

Las actitudes son aprendidas. En consecuencia pueden ser diferenciadas de los motivos biosociales como el hambre, la sed y el sexo, que no son aprendidas. Las actitudes tienden a permanecer bastante estables con el tiempo. Estas son dirigidas siempre hacia un objeto o idea particular

Las actitudes son las predisposiciones a responder de una determinada manera con reacciones favorables o desfavorables hacia algo. Las integran las opiniones o creencias, los sentimientos y las conductas, factores que a su vez se interrelacionan entre sí. Las opiniones son ideas que uno posee sobre un tema y no tienen por que sustentarse en una información objetiva. Por su parte, los sentimientos son reacciones emocionales que se presentan ante un objeto, sujeto o grupo social. Finalmente, las conductas son tendencias a comportarse según opiniones o sentimientos propios. Las actitudes orientan los actos si las influencias externas sobre lo que se dice o hace tienen una mínima incidencia. También los orientan si la actitud tiene una relación específica con la conducta, a pesar de lo cual la evidencia confirma que, a veces, el proceso acostumbra a ser inverso y los actos no se corresponden, se experimenta una tensión en la que se denomina disonancia cognitiva

FAZIO (1992) La definen como una asociación entre un objeto y su evaluación, siempre que hablamos de actitud, necesitamos un objeto (material, idea, colectivo, objeto social...) hacia el que dirigir nuestra actitud (OBJETO ACTITUDINAL).

F. H. Allport: "Una actitud es una disposición mental y neurológica, que se organiza a partir de la experiencia y que ejerce una influencia directriz o dinámica sobre las reacciones del individuo respecto de todos los objetos y a todas las situaciones que les corresponden".

R. H. Fazio & D. R. Roskos-Ewoldsen: "Las actitudes son asociaciones entre objetos actitudinales (prácticamente cualquier aspecto del mundo social) y las evaluaciones de esos objetos".

C. M. Judd: "Las actitudes son evaluaciones duraderas de diversos aspectos del mundo social, evaluaciones que se almacenan en la memoria".

Kimball Young: "Se puede definir una actitud como la tendencia o predisposición aprendida, más o menos generalizada y de tono afectivo, a responder de un modo bastante persistente y característico, por lo común positiva o negativamente (a favor o en contra), con referencia a una situación, idea, valor, objeto o clase de objetos materiales, o a una persona o grupo de personas".

R.Jeffress: "La actitud es nuestra respuesta emocional y mental a las circunstancias de la vida"

NATURALEZA DE LAS ACTITUDES Y SUS COMPONENTES

Es posible que en una actitud haya más cantidad de un componente que de otro. Algunas actitudes están cargadas de componentes afectivos y no requieren más acción que la expresión de los sentimientos. Algunos psicólogos afirman que las actitudes sociales se caracterizan por la compatibilidad en respuesta a los objetos sociales. Esta compatibilidad facilita la formación de valores que utilizamos al determinar que clase de acción debemos emprender cuando nos enfrentamos a cualquier situación posible.

COMPONENTES DE LA ACTITUD

Rodríguez² distingue tres componentes de las actitudes:

- **Componente cognoscitivo:** es el conjunto de datos e información que el sujeto sabe acerca del objeto del cual toma su actitud. Un conocimiento detallado del objeto favorece la asociación al objeto. para que exista una actitud, es necesario que exista también una representación cognoscitiva del objeto. Está formada por las percepciones y creencias hacia un objeto, así como por la información que tenemos sobre un objeto. En este caso se habla de modelos actitudinales de expectativa por valor, sobre todo en referencia a los estudios de Fishbein y Ajzen. Los objetos no conocidos o sobre los que no se posee información no pueden generar actitudes. La representación cognoscitiva puede ser vaga o errónea, en el primer caso el afecto relacionado con el objeto tenderá a ser poco intenso; cuando sea errónea no afectará para nada a la intensidad del afecto.
- **Componente afectivo:** son las sensaciones y sentimientos que dicho objeto produce en el sujeto, es el sentimiento en favor o en contra de un objeto social. Es el componente más característico de las actitudes. Aquí radica la diferencia principal con las creencias y las opiniones - que se caracterizan por su componente cognoscitivo -. El sujeto puede experimentar distintas experiencias con el objeto estos pueden ser positivos o negativos
- **Componente conductual:** son las intenciones, disposiciones o tendencias hacia un objeto, es cuando surge una verdadera asociación entre objeto y sujeto.

es la tendencia a reaccionar hacia los objetos de una determinada manera. Es el componente activo de la actitud. Sobre este componente y la relación entre actitud-conducta, y las variables que están interviniendo, girará nuestra investigación.

Para explicar la relación entre actitud y conducta, Fishbein y Ajzen, (1980, citado en Rodríguez²) han desarrollado una teoría general del comportamiento, que integra un grupo de variables que se encuentran relacionadas con la toma de decisiones a nivel conductual, ha sido llamada Teoría de la acción razonada.

La psicología social distingue un estudio de la estructura intra- aptitudinal de la actitud, para identificar la estructura interna, de un estudio de la estructura inter-aptitudinal, para buscar diferencias y similitudes entre mapas donde confluyen más actitudes.

LAS FUNCIONES DE LAS ACTITUDES

En los procesos cognitivos, emotivos, conductuales y sociales, son múltiples. La principal función resulta ser la cognoscitiva. Las actitudes están en la base de los procesos cognitivos-emotivos prepuestos al conocimiento y a la orientación en el ambiente. Las actitudes pueden tener funciones

1. De conocimiento. Las actitudes pueden actuar como esquemas o filtros cognitivos. Un prejuicio hacia, por ejemplo, los chinos, puede bloquear el conocimiento de aspectos muy positivos que se presenten; nos quedaremos sólo con lo negativo.

En ocasiones, para medir las act se pueden presentar situaciones hipotéticas para ver como la act filtra la adquisición de conocimientos.

2. De adaptación. Las actitudes nos permiten adaptarnos e integrarnos en los grupos sociales. Para poder pertenecer a un grupo, he de pensar y hacer lo más parecido posible a las características del grupo.

3. Ego defensiva. Podemos desarrollar actitudes para defendernos ante determinados objetos.

Ante objetos que percibimos amenazantes, desarrollamos actitudes negativas para preservar el yo. Ejemplo: "el profe me tiene manía" como defensa ante mi incapacidad o irresponsabilidad.

4. Expresiva. Las actitudes nos permiten mostrar a los otros nuestra identidad (qué somos y como somos). Se define "valor" como el conjunto de actitudes ante un objeto.

FORMACIÓN DE LAS ACTITUDES

Se pueden distinguir dos tipos de teorías sobre la formación de las actitudes, estas son: la teoría del aprendizaje y la teoría de la consistencia cognitiva.

- *Teoría del aprendizaje:* esta teoría se basa en que al aprender recibimos nuevos conocimientos de los cuales intentamos desarrollar unas ideas, unos sentimientos, y unas conductas asociadas a estos aprendizajes. El aprendizaje de estas actitudes puede ser reforzado mediante experiencias agradables.
- *Teoría de la consistencia cognitiva:* esta teoría se basa o consiste en el aprendizaje de nuevas actitudes relacionando la nueva información con alguna otra información que ya se conocía, así tratamos de desarrollar ideas o actitudes compatibles entre sí.

- *Teoría de la disonancia cognitiva:* esta teoría se creó en 1962 por Leon Festinger, consiste en hacernos creer a nosotros mismos y a nuestro conocimiento que algo no nos perjudica pero sabiendo en realidad lo que nos puede pasar si se siguiese manteniendo esta actitud, tras haber realizado una prueba y fracasar en el intento. Esto nos puede provocar un conflicto, porque tomamos dos actitudes incompatibles entre sí que nosotros mismos intentamos evitar de manera refleja. Esto nos impulsa a construir nuevas actitudes o a cambiar las actitudes ya existentes.

EJEMPLOS DE CADA TEORÍA

Teoría del aprendizaje: al aprender nuevos conocimientos sobre la sexualidad, se intenta recoger toda la información posible para poder realizar un cambio en nuestra conducta, partiendo de la nueva información adquirida.

Teoría de la consistencia cognitiva: al estudiar algo nuevo, intentamos memorizarlo mediante la relación de lo que vamos a aprender con lo que ya sabemos, esto nos llevará a que a la hora de acordarte de lo nuevo memorizado te será más fácil recordarlo.

Teoría de la disonancia cognitiva: normalmente las personas que consumen drogas tienen constancia de lo que se hacen a ellos mismos pero sin embargo las siguen consumiendo, debido a que se hacen creer que el placer que les produce tomarlas compensa lo que en un futuro les ocurrirá.

Las actitudes no pueden observarse, se valoran por medio de escalas:

1. Thurstone (1928)
2. Likert (1932)
3. Osgood (diferencial semántico)

1. THURSTONE (1928)

La escala debe contener unos ítems que deben prepararse cuidadosamente y han de contener los 3 componentes (Cg+Af+Cd) y deben cumplir unas características o condiciones:

- No ha de contener dos argumentos → formulación simple. No podríamos saber a cual contesta.
- Referido a actos presentes, ni pasados, ni futuros.
- Evitar los términos: siempre, poco, mucho, todos, nadie.. ya que son términos absolutos y las actitudes son constructos dinámicos y por tanto no sirven.
- Evitar las negaciones y las dobles negaciones.

Todas estas características son también válidas para Likert.

Para Thurstone lo importante es validar la escala. Prepara muchos ítems y utiliza la “prueba del jurado” para validarlos: se pasa la escala a unos sujetos (entre 150 y 200 personas) que no han de responder al cuestionario, pero que son lo más parecido

posible a la muestra seleccionada (no se refiere a un grupo de expertos), y deben decir si el enunciado está a favor o en contra del objeto de actitud.

Ejemplo: “Creo que la pertenencia a una buena iglesia, aumenta el respeto por uno mismo y el sentimiento de ser útil”: favorable a la iglesia.

No se pregunta que piensan o responderían ellos, sino simplemente si es favorable o desfavorable.

Los ítems no consensuados se eliminarían.

Los ítems neutros deben mantenerse.

2. LIKERT (1932)

Parte de los supuestos de Thurstone.

La escala de Likert es más simple en su construcción y su validación.

Para elaborar enunciados, todas las características de Thurstone son válidas para Likert.

Además añade:

- Evitar que puedan interpretarse de más de una forma: claros, frases simples y sin complejidades
- Lenguaje directo y muy comprensible para la muestra
- Frases cortas (no más de 20 palabras)
- Un único concepto
- Evitar los enunciados que puedan ser aceptados o rechazados por prácticamente todos, ya que no discriminan y no aportan información sobre la actitud de la muestra.
- Evitar los irrelevantes para el objeto de estudio: desconcentran, obligan a reconcentrarse y pueden provocar “ruidos” (interferencias).
- Recomienda que la mitad de los enunciados estén a favor y la otra en contra y que se entremezclen: para evitar que se responda por inercia.
- Recomienda que existan números similares de enunciados de los 3 componentes. Si de alguno ha de haber más ítems, que sea del afectivo.
- Si se compara tendencia y conducta, cargar sobre las tendencias comportamentales. A la hora de analizar no se separan los componentes.

¿CÓMO SE CONSTRUYE?

En el caso de Thurstone, sólo se marcaban los ítems que estaban a favor, con lo cual a partir de la puntuación obtenida previamente por el “jurado” se calculaba la del sujeto.

Likert propone después de cada enunciado, una escala graduada que va del “Totalmente favorable o de acuerdo” al “Totalmente desfavorable o en desacuerdo”. Los intervalos pueden ir del “1 al 5” (éste es el más utilizado y lo recomienda ella) y del “1 al 10” porque se asocia a las evaluaciones de estudiantes y provocar interferencias.

Si el objeto es muy conocido, puede utilizarse del “1 al 7” porque genera más matices.

Totalmente favorable

Totalmente desfavorable

1 ----- 2 ----- 3 ----- 4 ----- 5

Otra forma de presentación es:

Totalmente favorable, bastante favorable, neutro (ni a favor, ni en contra), bastantes desfavorable, totalmente desfavorable.

Si los enunciados están bien hechos, el término medio (3, neutro) no es fácil que sea contestado.

¿Qué valoración se le da al término neutro?

- 1) puede indicar que no se posiciona
 - 2) pasotismo
 - 3) si el enunciado está bien formulado, no puede interpretarse como DEPENDE
- Para nuestro trabajo, nos recomienda unos 40 enunciados para que queden unos 30. El número ideal para un cuestionario de actitud puro es entre 30-40.

Antes de pasar el cuestionario, han de darse, a todo la muestra, unas instrucciones concretas y claras. Debe indicarse como señalarlo (preferible utilizar el círculo y reservar la cruz para el error y tachar).

La cabecera del cuestionario debe contener el motivo y remarcar el anonimato.

Al final: los datos de edad, sexo, carrera profesional, las que puedan parecer amenazantes (porque tocan la privacidad)...

Ejemplos de ítems:

- La anorexia es una enfermedad de gente rica (cognitivo). Buen ítem.
- Comer no es necesario. Falta el objeto, todo el mundo estaría de acuerdo → eliminarlo
- Quien sufre anorexia está loca (cognitivo). Al poner loca en femenino estamos sesgando, loca es un término poco claro y confundir. Si se sustituye por “está enferma” “necesita ayuda” sería válido como ítem.
- La figura se puede conseguir. Despista, no se sabe que pregunta → eliminar.
- La anorexia es incurable, o bien, no tiene cura (cognitivo). Válido.
- Muchos modelos la padecen (cognitivo). Válido.
- Sólo tienen anorexia las mujeres (cognitivo). “Sólo” es un término absoluto → eliminar. Sustituir por: “Habitualmente las mujeres tienen anorexia” (cognitivo).
- La anorexia es un problema social (cognitivo). Válido.
- La anorexia provoca mucho malestar en quien la padece (cognitivo). Válido.
- La anorexia me provoca mucho malestar (afectivo). Válido.
- Siento mucha rabia cuando veo una persona anoréxica (afectivo). Válido.
- Ayudaría a un/a amigo/a con anorexia (conductual). Válido.
- No me importaría compartir piso con una persona anoréxica (conductual). Válido.
- No le dejaría coger el coche a un/a amigo/ha bebido (conductual). Válido.

3. OSGOOD (diferencial semántico)

Las escalas de Thurstone y Likert han de contemplar los 3 componentes.

Osgood dice que la actitud es un continuum con una bipolaridad y que son antagónicos (totalmente a favor vs totalmente en contra) y cuando evaluamos, cuantificamos un objeto.

Se construye una lista de adjetivos antagónicos: bueno vs malo, agradable vs desagradable... En la parte superior se coloca el objeto de actitud (ejemplo, alcohol) con la escala del 1 al 5 en el centro de los dos adjetivos.

Es una fórmula simple que completa la escala de Likert, sería aconsejable añadir unos 6 ítems de Osgood.

Es una cualificación directa, por eso no necesita los 3 componentes.

ESTEREOTÍPOS, PREJUICIOS Y DISCRIMINACIÓN

El estereotipo es una concepción simple y muy común la cual es aceptada por un grupo o sociedad a una persona determinada sea de diferente estructura social o determinado programa social.

El estereotipo cumple una función que se adapta perfectamente, es ordenada y simplifica la información que necesita el sujeto para poder reaccionar con una mayor rapidez.

Los prejuicios son unos sentimientos negativos o positivos, normalmente se forman por creencias o pensamientos estereotipados. Estos sentimientos se dan a conocer de forma simpática o antipática ante unos individuos, razas, grupos, nacionalidades o ideas, pautas e instituciones.

Muchas veces los prejuicios nos hacen ser hostiles o favorables con un conjunto de personas o una sola, a veces somos discriminatorios o muy acogedores, esto es muchas veces según como es la persona según su condición racial, económica, religiosa... A este comportamiento se le denomina discriminación.

EL CAMBIO DE LAS ACTITUDES

Por el contrario de lo dicho anteriormente las actitudes si que influyen en la conducta social. Por eso quienes intentan cambiar las conductas de las personas se centran en cambiar las actitudes. Hay muchos ejemplos de esto: los padres que intentan influir en la conducta de los hijos, los maestros que intentan influir en los alumnos, etc.

Varios psicólogos defienden que hay dos formas de cambiar las actitudes: la forma de la naturaleza cognitiva y la de la naturaleza afectiva.

- Naturaleza cognitiva: se utiliza en las personas motivadas y que saben bien que desean. Esta es una forma muy útil y se llega a producir este cambio de actitudes esta nueva actitud durará mucho tiempo.

- Naturaleza afectiva: esta forma de cambio no es tan clara como la cognitiva, sino que intenta producir un cambio mediante claves. Si se llega a producir este cambio, es un cambio temporal y no perdurará durante mucho tiempo.

Bibliografía

“Ética demostrada según el orden geométrico” de Baruch de Spinoza – Fondo de Cultura Económica – [ISBN 968-16-0497-0](#)

“Psicología Social” de R. Baron y D. Byrne – Editorial Prentice Hall – [ISBN 0-205-18944-X](#)

“Psicología Social” Tomo I – Plaza & Janes Editores SA – [ISBN 84-01-61264-0](#)

“Psicología de las Actitudes” de K. Young, J.C. Flügel y otros – Editorial Paidós SA