

LAS ACTITUDES

LAS ACTITUDES

El cambio de actitud y la investigación sobre la medida de la actitud han desempeñado un importante papel en el desarrollo de la psicología social. Pero, a pesar de ello, la investigación sobre varios aspectos de las actitudes sigue siendo difusa, y este concepto, confuso muchas veces por sus distintas definiciones y terminologías.

El desacuerdo o las variaciones en el significado del concepto actitud gira alrededor de los siguientes puntos:

- El punto psicológico de las actitudes: el estado mental, emocional, perceptual, cognoscitivo o motor;
- La manera de reaccionar;
- Su organización;
- El desarrollo de la actitud y su aprendizaje;
- La función de las actitudes: como conocimiento (instrucción) o motivación dinámica.

Componentes de la actitud

E cada actitud hay tres componentes: el afectivo, el cognitivo y el componente de comportamiento.

El componente afectivo se refiere a la respuesta emocional hacia el objeto de la actitud y suele ser pensado como el núcleo central de la actitud. Ahora bien, el componente afectivo no puede existir enteramente sin el elemento cognitivo, ya que se necesita identificación para poder llevar a cabo la evaluación, aunque el componente cognitivo puede desempeñar un papel mínimo.

El componente cognitivo se refiere a la creencia del individuo o el conocimiento sobre el propósito u objeto de la actitud. Se suele distinguir tres características: el grado de diferenciación, o sea, el número de elementos cognitivos o creencias; el grado de integración de los elementos cognitivos, por ej., cómo están organizados en modelos o estructuras, y la generalidad o especificidad de las creencias. Estas características pueden influir enormemente en la naturaleza del componente cognitivo.

El componente de comportamiento se refiere a la tendencia a actuar. Supone un comportamiento público del sujeto hacia el objeto de la actitud. Desde el componente cognitivo se provee el conocimiento de apropiados e inapropiados modelos de acción; la clave para el componente comportamental parece ser una orientación a la acción.

Señala Jurado (1997) que los componentes de las actitudes son los siguientes:

- a. Lo que es conocido. Está relacionado con la representación que tenemos sobre el objeto de actitud. Corresponde a una imagen mental que asociamos con determinados estímulos y que nos provoca una tendencia conductual, unas veces objetiva, otras no objetiva. (Se corresponde con el listado de valores y actitudes de

la institución, se aportan como ideas o modelos guías o consejos cotidianos a los estudiantes).

- b. Lo que es afectivo. Se relaciona con los sentimientos y las emociones que se tienen hacia el objeto de actitud. (Cada estudiante hace de la idea o modelo un estilo de acción propia a través de un proceso de interiorización, internalización, que consiste en repesar el valor – idea – buscando modos de convertirlos en acciones cotidianas, aquí juega un papel preponderante los trabajos teóricos, personales y de grupo, en torno al valor que se transmite).
- c. Lo que es conductual. Se relaciona con la actuación concreta hacia el objeto de actitud; es el resultado de lo que es cognitivo y lo que es afectivo. (Son las acciones de cada día observables en el aula y patio del Centro Educativo).

Tipos y funciones de la actitud

Las actitudes pueden ser clasificadas en cinco tipos. Cada uno de estos refleja, de forma variada, grados de los tres componentes descritos más arriba:

- *Asociación Afectiva*: este tipo de actitud es exclusivamente afectiva, sólo tiene una mínima orientación cognitiva y comportamental. Se fomentan a través de asociaciones con el objeto de la actitud, porque encuentran alguna necesidad apremiante. Como su contenido cognitivo es escaso, está aislada, sin formar sistema de valores; a menos que establezcan nuevas asociaciones, son difíciles de cambiar.
- *Actitudes Intelectualizadas*: las actitudes de este tipo tienen los principales componentes cognitivos, algunos afectivos y muy pocos de comportamiento. Estas actitudes tienden a estar fuertemente conectadas a estructuras cognitivas y, por tanto, las creencias forman la base de los sistemas de valor. Su motivación es la necesidad de comprender el mundo, de que tenga sentido. Estas actitudes pueden ser cambiadas a través de cambios en la estructura cognitiva.
- *Actitudes orientadas a la acción*: estas actitudes tienen una limitada estructura cognitiva; de hecho, muchas veces ésta sirve para bloquear la actitud por super – intelectualización. Cuando una necesidad puede ser satisfecha simple y directamente, se emplean estas actitudes. Son difíciles de cambiar a menos que se produzcan alteraciones en la satisfacción de la necesidad o se encuentren nuevas vías para conseguir el objetivo.
- *Actitudes equilibradas*: se desarrollan desde el yo y las necesidades biológicas. La dimensión cognitiva supone la identificación de los caminos que llevan hacia la meta; esto, junto a las creencias que justifican una dirección de la acción, activa el componente comportamental. Estas actitudes pueden ser alteradas por cambiar los aspectos cognitivos, identificar nuevas vías para conseguir la meta, etc.
- *Actitudes Defensivas del Yo*: también son equilibradas, pues contienen los tres componentes. La diferencia radica en su motivación. Mientras las actitudes equilibradas están más íntimamente asociadas a las metas y a las necesidades, las actitudes defensivas del yo surgen del conflicto interno, y el comportamiento es dirigido hacia propósitos que no son medios viables para resolver el conflicto. Estas actitudes pueden cambiarse a través de una reorganización cognitiva, pero la manera más taxativa sería el cambio de personalidad.

Las actitudes son muy útiles para explicar la realización individual y la consecución del logro. Ayudar a ordenar la actividad y facilitan la integración en los grupos. Sus funciones son:

- a. Función Instrumental, adaptativa o utilitaria. Se transfiere en respuesta favorable que obtiene un individuo de sus semejantes cuando manifiesta actitudes favorables.
- b. Función de defensa del yo. Permite eludir el reconocimiento de las deficiencias de la persona. En este caso se refiere a los estereotipos, los prejuicios, las creencias, etc.
- c. Función de expresión de valores. Lleva a reconocer los compromisos que ha adquirido una persona.
- d. Función de conocimiento. Parte de la necesidad de infundir cierto grado de predicción, consistencia y estabilidad a la propia percepción del mundo.

TEORÍAS SOBRE EL CAMBIO DE ACTITUD

Muchas y variadas son las teorías sobre el cambio de actitud. Aquí se presentan las principales.

TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO o del Estímulo Respuesta ven el cambio de actitudes desde la perspectiva de las influencias ambientales o sociales. También se incluyen el refuerzo, modelado, otros estímulos externos o la influencia entre iguales. Usan la teoría del aprendizaje y la comprensión del proceso de aprendizaje para aplicarlo al cambio de actitud. Su principal preocupación es el entorno, por lo que el interés de sus teóricos está en identificar las características de la comunicación y encontrar una vía apropiada para cuantificar el estado, la condición, del estímulo.

Una teoría destacada es la de Yale Communication, también llamada del reforzamiento. Se basa en dos premisas: las actitudes pueden cambiarse a base de reforzamiento, y para que puedan cambiarse una actitud, los elementos cognitivos (creencias y opiniones) deben ser cambiados. Mediante el uso de comunicaciones persuasivas, con una única propuesta y su correspondiente respuesta, teniendo como núcleo las creencias o cogniciones, se puede cambiar la actitud. Ahora bien, a retener. En la aceptación está el reforzamiento, que se produce durante la presentación de esa comunicación persuasiva en que la propia discusión se está reforzando y las expectativas de refuerzo produciéndose.

Las TEORÍAS COGNITIVAS miran dentro del individuo para estudiar el desarrollo de la actitud y su cambio. Factores como los rasgos de la personalidad, el sistema nervioso, sistemas de moral subdesarrollados o un pobre funcionamiento intelectual preocupan a sus teóricos. A éstos les interesa, pues, averiguar cómo el funcionamiento interno de uno, psicológico y/o fisiológico, influye en las actitudes y en el comportamiento.

Dentro de las teorías cognitivas destacan dos:

- *Teoría de la disconformidad o de la disonancia*

Esta teoría cognitiva está basada en que la disconformidad en el sistema cognitivo de un individuo produce tan tensión que debe ser eliminada o reducida. Dos hipótesis surgen:

- La existencia de la disconformidad crea una inquietud que motiva a la persona a reducir la disconformidad y lograr la conformidad;
- Cuando se produce la disconformidad o disonancia, la persona intenta reducirla y quiere evitar situaciones e información que acrecienten la disconformidad.

Los elementos cognitivos son básicos en esta teoría. Pueden establecer tres tipos de relaciones: conformidad, disconformidad o irrelevancia. Hay disconformidad cuando hay discrepancia entre elementos cognitivos, pero también cuando se produce entre comportamientos y creencias, o en el caso de que experiencias pasadas y presentes o evaluaciones de experiencias no estén de acuerdo. La disconformidad puede ser reducida en una de las tres maneras siguientes:

- a. Cambiar su comportamiento,
- b. Cambiar su entorno físico o psicológico,
- c. Añadir un nuevo elemento cognitivo.

Existen situaciones o sucesos que faciliten la disconformidad y que deben ser tenidas en cuenta para el cambio y desarrollo de los valores: el tomar una decisión, exposición voluntaria a la información, exposición involuntaria a la información, apoyo social. Esta es una teoría muy útil para el cambio cognitivo y de actitud.

- *Teoría del Equilibrio*

Esta teoría interesa porque admite la importancia de dos de los componentes de las actitudes, el afectivo y el cognitivo. Y porque da luz sobre el desarrollo de las estructuras de los valores.

El componente cognitivo se relaciona con los objetos de significación afectiva de un modo instrumental, por ejemplo, los sentimientos negativos hacia un objeto supone un afecto negativo hacia el objeto y también la creencia de que el objeto es un instrumento eficaz para algún otro resultado también negativo.

Como otras teorías que hacen hincapié en la congruencia, las actitudes pueden presentarse en un estado estable o equilibrado, o en un estado desequilibrado. Cuando las actitudes están desequilibradas, se intentará el equilibrio. Para reestructurarla la persona puede:

- a. Rechazar la comunicación que forzó el estado desequilibrado y, de este modo, restablecer el equilibrio,
- b. Fragmentar la actitud desde otras actitudes,
- c. Formar una nueva actitud por acomodación.

La reestructuración por acomodación es un cambio de actitud real y puede producirse por cambio cognitivo seguido de cambio afectivo o a la inversa.

En una más reciente versión de esta teoría, se dice que los elementos cognitivos (actores, medios, fines) están relacionados por positivas, negativas, nulas o ambivalentes relaciones. Los

elementos cognitivos y sus relaciones son llamadas unidades cognitivas, especialmente cada relación instrumental entre el objeto actitudinal y otro objeto afectivo implica una unidad cognitiva. Todos los elementos cognitivos relacionados con un asunto u objetivo actitudinal forman un círculo conceptual.

El descubrimiento de una relación inconsciente o ambivalente puede ser reestructurada hacia el equilibrio en una de estas tres maneras:

- a. Cambiar al menos una de las relaciones;
- b. Redefinir un elemento o discriminar al menos un elemento de los otros;
- c. Rehusar pensar sobre la incongruencia.

La forma escogida de restituir el equilibrio será la que suponga la menor cantidad de esfuerzo.

Otra forma de restituir el equilibrio: la negación o contradicción, el refuerzo, la diferenciación o controversia; y la trascendencia o superioridad. De particular interés son la controversia (dividir separadamente un elemento cognitivo) y la trascendencia (crear una estructura superordenada que abarque los elementos cognitivos incongruentes); el desarrollo de esta estructura superordenada parece ser similar al desarrollo de un nuevo o diferenciado sistema de valores. La negación y el refuerzo serán usados primero para restablecer el equilibrio, porque esos métodos son medio más fáciles y más sencillos para el mismo fin. Sin embargo, mientras esas dos son formas de restablecer el equilibrio, no necesariamente influyen en el cambio de actitud; sólo diferenciación y superioridad influyen en el cambio de actitud; sólo ellas dos implican acomodación y, por tanto, cambio de actitud real.

TEORÍA DEL JUICIO SOCIAL. Esta teoría dice que la gente establece escalas de referencia, o sea, que sitúa los estímulos sociales en un continuum, con anclajes y puntos; anclajes que pueden ser internos (actitudes) y externos (comunicaciones persuasivas). Para cada escala de referencia hay tres zonas: de aceptación, de rechazo y neutral. El cambio de actitud tienen en cuenta el compromiso personal del individuo o el interés personal en el objeto de la actitud: ese cambio se produce en dos etapas:

- a. La persona juzga una comunicación persuasiva según su propia posición en la escala de referencia, y
- b. Juzga la cantidad de discrepancia entre la comunicación y su escala de consulta.

En las zonas de aceptación es donde se producen más cambios. El uso de aproximaciones sucesivas a acrecentar la amplitud de la zona de aceptación, combinado con comunicaciones persuasivas, produciría lentos pero fructuosos cambios de actitud.

TEORÍA DEL APRENDIZAJE SOCIAL. Dice esta teoría que el comportamiento está determinado y realmente se aprende por los resultados que uno supone se producirán después de que el comportamiento ha tenido lugar. Si el comportamiento es reforzado, probablemente volverá a producirse; si es castigado, es muy posible que no vuelva a repetirse. Aunque pueda parecer una teoría comportamental, no lo es, ya que los procesos cognitivos que intervienen se consideran importantes, pues la persona debe recordar las consecuencias

pasadas de un comportamiento para que ese comportamiento influya en uno presente o futuro.

Varias estrategias se usan para que se dé el cambio de actitudes y de comportamiento:

- a. Una persona puede directamente sufrir las consecuencias de su propio comportamiento;
- b. Una persona puede aprender a observar las consecuencias del comportamiento de alguien: el modelado o aprendizaje vicario;
- c. Una persona puede leer y oír sobre las consecuencias de un comportamiento e inferir relaciones causales;
- d. Una persona puede aprender a través de asociaciones que produzcan emociones positivas o negativas.

Bandura sugiere que en el comportamiento del individuo influyen la actuación, los logros, la experiencia vicaria, la persuasión verbal y la estimulación emocional. La influencia del entorno está mediatizada por procesos cognitivos que ayudan al individuo a definir, interpretar, discriminar y generalizar los estímulos del entorno. Remarca su interés por la atención, el recuerdo y los procesos motivacionales.

APRENDIZAJE CENTRADO EN EL ESTUDIANTE. Para ésta el objetivo de la educación es ayudar a los jóvenes a crecer y llegar a ser personas auto – realizadas. Este desarrollo sólo se conseguirá cuando se permita a los estudiantes seleccionar sus propias metas y ser responsables de su consecución.

Creer que la persona tiende hacia el desarrollo, la salud y la regulación; que las emociones y sentimientos anulan las respuestas intelectuales y que el presente ejerce más influencia en la gente que el pasado. Piensa que una persona educada es la que sabe cómo aprender, que puede adaptarse y cambiar, y que comprende que el conocimiento está en continuo cambio. Por tanto, el profesor no enseña, sino que organiza las condiciones para que se produzca el aprendizaje. Lo importante será, pues, el proceso de aprendizaje, no tanto su contenido. Esta teoría se centra en:

- a. Disposición a la auto – iniciación, auto – dirección y auto – evaluación;
- b. Respeto y confianza en el profesor;
- c. Ambiente apropiado para facilitar la consecución de las metas.