

DEFINICIÓN ACTITUD

Una actitud es una forma de respuesta, a alguien o a algo aprendido 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 bio sociales como el hambre, la sed y el sexo, que no son aprendidas. Las actitudes tienden a permanecer bastantes estables con el tiempo. Estas son dirigidas siempre hacia un objeto o idea particular.

Las actitudes rara vez son de asunto individual; Generalmente son tomadas de grupos a los que debemos nuestra mayor simpatía.

Las actitudes se componen de 3 elementos: lo que piensa (componente cognitivo), lo que siente (componente emocional) y su tendencia a manifestar los pensamientos y emociones(componente conductual)

Las emociones están relacionadas con las actitudes de una persona frente a determinada situación, cosa o persona. Entendemos por actitud una tendencia, disposición o inclinación para actuar en determinada manera. Ahora bien, en la actitud (preámbulo para ejercer una conducta), podemos encontrar varios elementos, entre los que descollarán los pensamientos y las emociones. Por ejemplo, en el estudio de una carrera, si la actitud es favorable, encontraremos pensamientos positivos referentes a ella; así como, emociones de simpatía y agrado por esos estudios. Las emociones son así ingredientes normales en las actitudes.

Todos tenemos determinadas "actitudes" ante los objetos que conocemos, y formamos actitudes nuevas ante los objetos que para nosotros son también nuevos. Podemos experimentar sentimientos positivos o negativos hacia los alimentos congelados, etc.

Una vez formada, es muy difícil que se modifique una actitud, ello depende en gran medida del hecho de que muchas creencias, convicciones y juicios se remiten a la

familia de origen. En efecto, las actitudes pueden haberse formado desde los primeros años de vida y haberse reforzado después. Otras actitudes se aprenden de la sociedad, como es el caso de la actitud negativa ante el robo y el homicidio; por último otros dependen directamente del individuo.

Pese a todo, hay veces que las actitudes pueden modificarse, lo cual obedece a diversos motivos. Por ejemplo, una persona puede cambiar de grupo social y asimilar las actitudes de éste.

Lo que en mayor grado puede cambiar una actitud es la información que se tiene acerca del objeto.

Existen diferentes tipos de actitudes que a continuación se mencionaran:

TIPOS DE ACTITUDES

- - ACTITUD EMOTIVA:

Cuando dos personas se tratan con afecto, se toca el estrato emocional de Ambas. Esta se basa en el conocimiento interno de la otra persona.

El cariño, el enamoramiento y el amor son emociones de mayor intimidad, Que van unidas a una actitud de benevolencia.

- - ACTITUD DESINTERESADA:

Esta no se preocupa, ni exclusiva ni primordialmente, por el propio beneficio, Si no que tiene su centro de enfoque en la otra persona y que no la considera Como un medio o instrumento, sino como un fin.

Esta compuesta por 4 cualidades: Apertura, Disponibilidad, Solicitud y Aceptación.

- - ACTITUD MANIPULADORA:

Solo ve al otro como un medio, de manera que la atención que se le otorga Tiene como meta la búsqueda de un beneficio propio.

- - ACTITUD INTERESADA:

Puede considerarse como la consecuencia natural de una situación de

Indigencia del sujeto: cuando una persona experimenta necesidades

Ineludibles, busca todos los medios posibles para satisfacerlas; por ello,

Ve también en las demás personas un recurso para lograrlo.

- - ACTITUD INTEGRADORA:

La comunicación de sujeto a sujeto, además de comprender el mundo interior

Del interlocutor y de buscar su propio bien, intenta la unificación o

Integración de las dos personas.

TEORIAS DE LA ACTITUD

TEORIAS DEL APRENDIZAJE

Según esta teoría, aprendemos actitudes del mismo modo en que aprendemos todo lo demás. Al aprender la información nueva, aprendemos los sentimientos, los pensamientos y las acciones que están en relación con ella. En la medida en que seamos recompensados (reforzados) por ellas, el aprendizaje perdurará.

Estas teorías del aprendizaje conciben a las personas como seres primariamente pasivos, cuyo aprendizaje, "depende del número y de la fuerza de los elementos positivos y negativos previamente aprendidos".

TEORIAS DE LA CONSISTENCIA COGNITIVA

Según las teorías de la consistencia cognitiva, la incoherencia entre dos estados de conciencia hace que las personas se sientan incómodas. En consecuencia, cambian o bien sus pensamientos o bien sus acciones con tal de ser coherentes.

TEORIA DE LA DISONANCIA COGNITIVA

Festinger sostiene que siempre que tenemos dos ideas, actitudes u opiniones que se contradicen, estamos en un estado de disonancia cognitiva o desacuerdo. Esto hace

que nos sentimos incómodos psicológicamente y por eso hemos de hacer algo para disminuir esta disonancia.

Otras situaciones que pueden producir disonancia cognitiva son aquellas en las que hacemos algo contrario a nuestras creencias más firmes sobre lo que es correcto y apropiado, cuando sostenemos una opinión que parece desafiar las reglas de la lógica, cuando ocurre algo que contradice nuestra experiencia pasada o cuando hacemos algo que no va con nuestra idea sobre quiénes somos y para qué estamos.

De acuerdo con el análisis atributivo de la formación y cambio de actitudes. Las personas contemplan sus comportamientos y atribuyen lo que sienten a lo que hacen.

Una serie de factores determinan la efectividad de la comunicación persuasiva para cambiar actitudes. Se incluyen la fuente del mensaje, el modo de expresarlo y las características de la audiencia.

FORMACIÓN Y DESARROLLO DE LAS ACTITUDES

Existen diferentes teorías que intentan explicar la formación de las actitudes (Baron y Byrne).

- **APRENDIZAJE SOCIAL:**

Muchas de nuestras perspectivas se adquieren en situaciones en donde interactuamos con los otros o simplemente observamos sus comportamientos. Mediante el modelado los individuos aprenden nuevas formas de comportamientos observando y copiando simplemente las acciones de los demás, que le sirven de modelos.

- **CONDICIONAMIENTO CLASICO:**

Cuando el primer estímulo se presenta, los individuos esperan que el segundo les seguirá. Como resultado, los individuos irán adquiriendo gradualmente el mismo tipo de reacciones mientras se muestre el segundo estímulo especialmente si éste induce fuertemente y provoca reacciones automáticas.

- **CONDICIONAMIENTO INSTRUMENTAL:**

Los comportamientos que preceden a resultados positivos tienden a reforzarse. Por el contrario, comportamientos que preceden a respuestas negativas se debilitan o finalmente se suprimen.

- **COMPORTAMIENTO SOCIAL:**

Tendemos a compararnos a nosotros mismos con los otros para determinar si nuestra visión de la realidad es o no la correcta. En la medida en que nuestras opiniones coincidan con la de los demás, concluimos que nuestras ideas y actitudes son exactas.

ACTITUDES, HECHOS Y OPINIONES.

Cuando se tratan las actitudes como marco de referencia, han de considerarse como condiciones generales fundamentales. Constituyen el conjunto o el punto de vista desde el que una persona dada observa a alguien o alguna cosa. Normalmente clasificamos las actitudes como favorables y desfavorables. Hay actitudes de esta índole por ejemplo:

- hacia las razas
- los partidos políticos
- las agrupaciones sociales
- las sectas religiosas
- los sindicatos laborales
- grupos de trabajo, etc.

Esto significa que miramos amigablemente o no a los miembros de tales grupos. Otros ejemplos de actitudes son el conservatismo, contra el liberalismo, los problemas económicos, la confianza o el recelo de los empleados en general y el sentimiento de superioridad o inferioridad hacia otro grupo de personas.

Las opiniones en cambio, son específicas, ya que se refieren a una interpretación de algún acontecimiento específico, conducta u objeto. Decir que un salario es injusto, que una ley perjudica la mano de obra, o a la dirección, que los impuestos de la corporación son demasiados altos, que los hombres no realizan una buena jornada de

trabajo, que se debía pagar menos a las mujeres que a los hombres, o que la conducta de los piquetes de huelga fue escandalosa, es expresar opiniones.

Estas opiniones son interpretaciones de lo que un observador ve, esto significa que la opinión esta influida en parte por lo que a ocurrido (los hechos) y en parte por la actitud del observador.

La figura representa las relaciones funcionales entre los hechos, las actitudes y las opiniones. Es importante advertir que una opinión esta precedida e influida por hechos, actitudes, o por ambos, y aunque una actitud sea como una generalización, no debe confundirse como una conclusión generalizada; en otras palabras: "las opiniones no conducen a las actitudes; las opiniones reflejan las actitudes y estas se pueden detectar por las opiniones expresadas".

Debería advertirse que las justificaciones son el producto de las opiniones y no deberían confundirse con su causa. Una justificación es una defensa individual de una opinión y la naturaleza de la defensa, depende de la opinión que se defiende. Cuando cambia la opinión, cambia la defensa, pero la destrucción de la defensa no destruye la opinión.

La influencia relativa de los hechos y las actitudes sobre las opiniones dirigidas pueden variar de un extremo a otro. Un supervisor que tenga una actitud de recelo hacia los empleados en general interpreta la actividad de un trabajador como de "holgazanería". Una opinión de esta clase se basa principalmente en la actitud y necesita un soporte pequeño en la realidad. En el otro extremo, una opinión tal como "el incremento de iluminación hará que nuestros errores disminuyan", puede representar una opinión influida casi totalmente por los hechos.

FACTORES QUE INFLUYEN SOBRE LAS ACTITUDES

Relaciones entre actividades, emociones y lógica

Las actitudes se asocian normalmente con las preferencias y la antipatías y tienen, en consecuencia, un contenido emocional. Cualquier condición que influya sobre la emoción, por consiguiente, influye igualmente sobre las ciertas actitudes. Nuestro humor está formado por predisposiciones temporales encaminadas a tener ciertas relaciones emocionales.

La efectividad de la prolongada para influir sobre las actitudes públicas pueden depender del humor de las personas, que desempeñan un papel importante en la determinación de la recepción favorables o desfavorables de las actitudes. Las actitudes predominantes en la sociedad pueden ser inefectivas para influir en las actitudes de muchos individuos hasta que se existen sus emociones. Una vez estimuladas las emociones, las actitudes predominantes llegan a ser factores importantes en la determinación de si debieran aplicarse una reacción emocional específica en un individuo o un grupo de individuos. Las reacciones desfavorables a los grupos son más comunes durante periodos de tensión, en parte por que los humanos tienden a ser inamistosos en tales periodos y se avivan actitudes relativamente latentes.

Debido a que las opiniones y las reacciones emocionales se asocian estrechamente, con frecuencia el humor y la actitud son difíciles de diferenciar. En general, un humor se puede considerar temporal y dependiendo de la condición fisiológica individual.

La psicología de las actitudes ha sido un tema de considerable interés en los últimos años. Pensamos a menudo que nuestras opiniones se basan en nuestro pensamiento o raciocinio. El estudio de las actitudes exige una alteración de esta creencia.

Diferencia de Personalidad y Actitudes

Las diferencias de personalidad son muy importantes para determinar el tipo de actitud formada. Algunos individuos se inclinan hacia el radicalismo, esto hacia el conservatismo y otros evitan los extremos. Estas tendencias parecen ser tan generales que algunas veces se ha considerado como diferencias de personalidad. Igualmente las diferencias en confiabilidad social, decisión y emocionalidad, pueden influir sobre las actitudes en materias específicas. Otros factores como el sexo y la inteligencia, también se han mostrado que tienen efectos específicos sobre la opinión.

El factor experiencia en la formación de la actitud es nuestro principal tema de discusión, puesto que este factor es el que se altera con mas facilidad. El grado en que las actitudes están influidas por la experiencia determinada en gran manera el grado en que pueden ser controladas y consideradas para las tendencias de grupo entre individuos que tengan fundamentos similares.

ORIGENES DE LAS ACTITUDES

Es imposible determinar todos los factores que influyen en la formación de las actitudes. Si se analizan los datos recogidos en las encuestas de la opinión pública, se encuentran que las opiniones varían con una diversidad de factores. Se puede obtener una notable diferencia en opiniones políticas y económicas cuando los que responden se agrupan de acuerdo con los ingresos, la edad, la localización geográfica, el tamaño de la comunidad, la cantidad de educación, la afiliación a un partido y el tipo de religión. La influencia de la familia es evidente cuando se observa que la mayoría de nosotros pertenecemos a la iglesia de nuestros padres y mantenemos afiliaciones políticas similares a las de ellos.

Cuando se pregunta a una persona sobre sus opiniones, no se menciona la actitud como un factor, si no que en lugar de ello presenta un conjunto de justificaciones. Esto es debido a que las personas dan con frecuencia justificaciones a sus opiniones, introduciendo nuevos hechos y apelando a la lógica, que tiene poco efecto sobre sus opiniones y sus actitudes.

Considerando los diversos factores pensados como causas de actitudes, es evidente que todos indican alguna clase de experiencia. Además, todos sugieren alguna clase de pertenencia a un grupo como factor, sea esta clase de pertenencia libre, como la comunidad, o cerrada, como la familia. Todos estos factores llegan a integrarse si se supone que las actitudes son adquiridas del grupo con el que un individuo se identifica a sí mismo. Puesto que esta identificación se produce tempranamente en la vida, se sigue que los niños tendrán opiniones sobre problemas religiosos, sobre la relativa capacidad de los candidatos de un partido político y sobre las injusticias raciales, mucho antes que conozcan los hechos.

Se han hecho diversos experimentos para demostrar como están influidas las personas por las actitudes y las opiniones de los demás. Moore halló que el 50% de un grupo de estudiantes cambió sus juicios sobre materias morales cuando se les dijo que su opinión era contraria a la de la mayoría. La información sobre la opinión de expertos tuvo un efecto parecido. Otra investigación similar demostró que el prestigio de un actor influyó sobre las opiniones de la gente, sobre sus literarias. Incluso la confianza en la estabilidad de los negocios está influenciada por lo que piensan otros, de tal manera que hemos llegado a reconocer que las leyes económicas, deben ser modificadas para incorporar componentes psicológicos.