INDICE

Introducción 3

Actitud 4

Tipos de actitudes 5

Teoría de la actitud 6

Formación y desarrollo de las actitudes 7

Actitudes como una forma de referencia 8

Actitudes, hechos y opiniones 9

Factores que producen las opiniones 10

Lo que hacen las actitudes 11

Actitudes explican las contradicciones 11

Las actitudes organizan los hechos 13

Factores que influyen sobre las actitudes 14

Orígenes de las actitudes 15

Medida de las actitudes (métodos de medición) 16

Formas de mejorar las opiniones y las actitudes 18

Conclusión 20

Bibliografía 21

INTRODUCCION

En este trabajo daremos a conocer las actitudes no tan solo de una forma empírica sino también desde distintos puntos de vista, como por ejemplo, la actitud sicológica que representa una predisposición a formar cierta opinión o simplemente actitud, que la disposición de animo manifestada exteriormente.

Daremos a conocer los componentes de las actitudes, con sus respectivas teorías, tipos de actitudes, así para introducirnos mas afondo con los comportamientos, sentimientos, que a la vez van relacionados con las actitudes, de los seres humanos dentro del sistema laboras como cotidiano.

También trataremos de interpretar la forma de como medir las actitudes de forma psicológica ya sea en lo laboral como en la vida diaria, y nos daremos cuenta de la importancia que esta información nos entrega para así crear un ambiente grato en lo laboral como también en el conjunto de la sociedad

Por ultimo mostraremos los factores que influyen sobre las actitudes, ya sea las emociones, como la lógica, basándose en los hechos lo cual nos dará una cierta opinión de algo encontrando su justificación valedera, las diferencias de personalidad, etc

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 ves 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 emocione*(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

- **− <u>ACTITUD EMOTIVA:</u>**

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 sintamos 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 sientes 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 estimulo 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.

LAS ACTITUDES COMO UNA FIGURA DE REFERENCIA.

Desde un punto de vista psicológico, una actitud es una cierta tendencia mental. Representa una pre−disposición a formar ciertas opiniones. A un empleado se le pide que diga lo que piensa de su salario. Lo

que responda es su opinión. La actitud es mas general e influye sobre su opinión. Una actitud desfavorable hacia la empresa hará que un trabajador exprese una serie de opiniones desfavorable.

Se puede pronosticar sus opiniones sobre materias no cubiertas por cuestiones directas, una vez obtenido un conocimiento de su actitud. Si ocurre alguna cosa que cambie la actitud, sus opiniones sobre ciertos asuntos, mostraran una marcada modificación.

A B

En cierto sentido, una actitud es cómo un marco de referencia influye sobre nuestra forma de ver las cosas, puede explicarse fácilmente, por los diagrama de la Fig. anterior.

Se puede ver por estos diagramas que la interpretación de la figura anterior, depende de la exterior. En A y B, las figuras interiores son las mismas aun cuando una parece un rombo y otra un cuadrado. La misma figura geométrica puede ser un cuadrado o un rombo, según nos la figuremos. Imaginemos la figura interior como un hecho objetivo determinado (el salario, por ejemplo), y el cuadrado como una opinión desfavorable (la paga es demasiado baja); así advertimos que nuestra opinión del hecho objetivo depende del marco de referencia. Esta figura exterior corresponde a la actitud de la persona, a la que puede gustarle o no la empresa.

La actitud hacia la empresa, influye sobre la opinión expresada sobre el salario tanto como el mismo volumen del salario.

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 especificas, ya que se refieren a una interpretación de algún acontecimiento especifico, 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 defienda. 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.

Figura.

FACTORES QUE PRODUCEN LAS OPINIONES.

Una opinión representa una interpretación de los hechos, pero la naturaleza de esta interpretación depende de la actitud del individuo. Sin embargo, cuando se le pregunta a una persona, porque tiene una particular opinión, da fácilmente una justificación. Señalemos que la opinión causa la justificación y que la justificación no describe la causa de la opinión.

Las opiniones basadas totalmente por hechos no proporcionan problemas. Tales opiniones cambian fácilmente cuando se alteran las condiciones o los hechos. El que las opiniones se basen en las actitudes, constituye un problema singular porque las actitudes desfavorables pueden continuar incluso después de haberse corregido los hechos. El supervisor receloso que acusa a un hombre de holgazanería no cambiara su opinión aun cuando el hombre cese en su trabajo, por el contrario, buscara nuevos argumentos para su creencia.

LO QUE HACEN LAS ACTITUDES.

Las actitudes determinan los significados.

Es posible que se produzcan desacuerdos sobre la naturaleza de un conjunto dado de actos porque las actividades influyen en la forma en que se experimentan los hechos. Nuestros diversos prejuicios ofrecen muchos ejemplos de actitudes que determinan los significados que los hachos pueden asumir. Los hechos que entran en conflicto con el prejuicio se relacionan para adaptarse a la actitud general, sirviendo esta racionalización para proteger la actitud del cambio.

Es importante para todos nosotros darnos cuenta de que el sentido y la importancia de las cosas están siempre influidos por las actitudes. No deberíamos descartar las anteriores deformaciones llamando a la persona ignorante o que tiene prejuicios. Tener actitudes es humano. Nuestro problema no es juzgar, sino mejorar las actitudes o evitar que produzcan daño.

LAS ACTITUDES EXPLICAN LAS CONTRADICCIONES.

Mucha gente mantiene lo que parecen ser opiniones en conflicto. Estas contradicciones aparentes no se deben

a la falta de inteligencia como se supone, por el contrario, son posibles debido a la existencia de ciertas actitudes. Con la actitud adecuada, personas inteligentes pueden sostener lo que para otros son contradicciones evidentes. Es posible, por ejemplo, que una persona mantenga cualquiera de las siguientes afirmaciones, mientras que otra persona pueda verlas como contradicciones:

- *Estoy ahorrando el dinero necesario para tener una buena renta cuando me retire.*
- *Se me paga poco y no puedo vivir en la forma en que un hombre de mi posición debería hacerlo.*

- *Se debe poner una persona en su puesto si hace las cosas malas.*
- *Mi jefe no−tenia motivos para armar un alboroto por el pequeño descuido que tuve.*

Una actitud de superioridad hace posibles mantener opiniones en conflicto sobre el mismo conjunto de hechos objetivos. Cuando los hechos conciernen al escalón superior, significan una cosa; cuando conciernen al escalafón inferior significa otra cosa. Debido a la presencia de esta actitud en muchos de nosotros, tendemos a insensibilizarnos al sufrimiento, incluso dentro de nuestro país. Hablamos de las masas como si fuesen una cosa aparte de nosotros.

Se sostiene que las clases mas bajas prefieren una forma de vida insana, como lo demuestra el hecho de que lo hagan. Un ejemplo muy claro dentro de las empresas es a nuestro superior, puede disfrutar de unas vacaciones pagadas y tener la posibilidad de escoger su propio tiempo para las pausas de descanso, pero cree que el trabajador normal no debe tener estos privilegios. Este ultimo por otra parte puede criticar a su supervisor por llegar tarde a su trabajo, sintiéndose agraviado por la estricta supervisión a la que se encuentra expuesto, e insiste en que el también tiene derechos a unas vacaciones pagadas.

Cuando reconozcamos que muchas de nuestras creencias se basan en la actitud, reaccionaremos con frecuencia mas razonablemente porque no aceptaremos una justa indignación. Yo puedo tolerar el punto de vista del trabajador si sé que tanto él como yo resulta perjudicados.

Cuando un capataz considera una parada en el trabajo como holgazanería, mientras que el trabajador lo considera como un descanso, la diferencia en el significado se basa en la diferencia de posición.

También existen actitudes que dan lugar a opiniones que conciernen alternativamente a los grupos. Las que son de mis propios grupos sociales (nuestro país, raza, sindicato, etc.), son juzgadas de distinta forma a las que no pertenecen a nuestro grupo. La actitud diferencial hacia el grupo de fuera no es tan desfavorable como lo sería hacia un grupo inferior; no obstante tienden a denegarse la simpatía, y la tolerancia hacia los extraños.

Nuestras lealtades y nuestros prejuicios son con frecuencia actitudes de dentro o fuera del grupo, respectivamente, y aunque son frecuentes y normales, deben considerarse como fuentes de error para llegar a conclusiones objetivamente justas.

LAS ACTITUDES ORGANIZAN LOS HECHOS.

La interpretación de los hechos depende de mas cosas que de los simples hechos mismos, porque la interpretación los interrelaciona u organiza.

La figura muestra cuatro agrupaciones distintas de las líneas quebradas sobre las sólidas que ha dominado la clase de agrupación que se efectuará.

Palabras pensamientos y sentimientos resultan igualmente significativos, según la forma en que se organizan.

Un empleado nuevo que haga una producción de 60 unidades por hora, puede parecer bastante malo si se compara con la producción de los demás de su grupo que producen 80, 95, 105, 110, 130 y 150 unidades. Sin

embargo, si consideramos que su producción se eleva diariamente, que los demás no muestran mejoras, y que el trabajo es complejo por naturaleza, su rendimiento tiene un significado bastante distinto.

Las interpretaciones o agrupaciones de hechos tienden a ser tales que mantienen la actitud existente antes que se haga la interpretación especifica. Si el empleado es un miembro de una familia respetada, inconscientemente damos una interpretación favorable del grupo de hechos mencionados anteriormente.

Debido a que las actitudes tienen una función organizadora, los políticos pueden utilizar los mismos hechos y probar que una administración es un éxito o un fracaso, siendo la actitud el factor determinante de la interpretación.

Esto no significa que se deba confiar solo en la evidencia de los hechos; significa que deben separarse los elementos interpretativos de los hechos. Una persona imparcial debe ser capaz de agrupar los hechos en una diversidad de formas y determinar que interpretación se ajusta mas a la realidad.

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 sí debieran aplicarse una reacción emocional especifica 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 sicología de las actitudes ha sido un tema de considerable interés en los últimos año. Pensamos a menudo que nuestras opiniones se basan en nuestro pensamiento o raciocino. 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 especificas. 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 publica, 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 dé 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 divido 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 si 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 cambio 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 influyo sobre las opiniones de la gente, sobre sus literarias. Incluso la confianza en el estabilidad de los negocios esta 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.

LA MEDIDA DE LAS ACTITUDES

Para analizar científicamente los factores que influyen sobre las actitudes, es necesario obtener algunas medidas objetivas de ella. Es conveniente discutir algo de estas técnicas, porque su explanación esclarecerá más la naturaleza de las actitudes y expondrá los métodos que han sido utilizados en la industria.

Métodos para medir las Actitudes

El método más simple es contar él numero de personas que van a favor o en contra de alguna cosa. Este método no mide el grado de asentamiento en cualquier individuo, sino que registra solamente la dirección de la actitud. Cuando se estudian los grupos de personas, sin embargo, el grupo de personas que tienen una actitud dada es algún indicio de su fuerza.

Es posible que por una parte un gran numero de personas pueden estar opuesta ligeramente a alguna cosa pero que no resultarían muy alteradas si tuviesen que aceptarla, mientras que, por otra parte, un grupo mas o pequeño pueden oponerse fuertemente a alguna cosa, y su adopción podría causar una violenta reacción minoritaria. En tales casos, él número de personas que mantienen una opinión no indica con precisión su significado social.

Para hacer posible el estudio de la fuerza de las actitudes en el individuo es necesario tener instrumentos más refinados de medida. Tenemos uno de estos instrumentos en la *escala de actitudes*, diseñada por Thurstone.

Para formar esta escala, se reúne un gran número de afirmaciones referente al tema que se va a medir la actitud. El tema puede ser la religión la política, etc. Estas afirmaciones se analizan después experimentalmente para ver que no sean ambiguas y que sean diagnósticas, representando una condición a favor o en contra del tema que se estudia, solamente se conservan las afirmaciones diagnosticas, a cada una de las cuales se les asigna una escala de 0 a 12. las afirmaciones que favorezcan fuertemente a un tema reciben un valor alto (o bajo), las que se opongan fuertemente reciben un valor bajo (o alto), y a las que entren entre las dos se les da valores intermedios. Todas estas escalas de valor se basan en la experimentación previa y se han formado objetivamente. La escala real puede tener cuarenta, o incluso menos afirmaciones.

A continuación se da a conocer un ejemplo de escala de este tipo. Auque la escala de esta tabla fue incluida para mostrar un método, el tema que trata está también relacionado con la industria. El empleo de los negros es un tema que debe enfrentarse de acuerdo con la realidad, y la dirección teme a menudo las reacciones de sus empleados blancos. La medida de las actitudes dará una indicación de las direcciones de las actitudes hacia los negros, proporcionando así una base para determinar la tarifa optima en la que pueden ser absorbidos.

Tabla 1

Actitudes hacia los negros

Todos los negros pertenecen a una clase y deberían ser tratados de la misma forma

Debería segregarse a los negros de los blancos

En caso de existir segregación, la parte de las ciudades que habitasen los negros debería estar pavimentada, tener agua y luz eléctrica, igual que los demás blancos

Si se exige la misma preparación, el profesor negro debe recibir el mismo salario que el blanco

Prácticamente, todos los hoteles americanos deberían rehusar admitir a los negros

No debería privarse a ningún negro de los derechos políticos excepto cuando también se les prive de ellos a los blancos

FORMAS DE MEJORAR LAS OPINIONES

Y LAS ACTITUDES

la mayoría de las actitudes que nos interesan pueden clasificarse como emocionalmente desfavorables, y son, quizá, las más difíciles de cambiar. Ahora veremos por que los prejuicios son principalmente actitudes desfavorables y rígidas. Para nuestro propósito parece conveniente subrayar el problema de mejorar las actitudes mejor que el de manipularlas.

Nuestra discusión sobre la mejora de las actitudes tratara de establecer a las personas menos hipócritas en sus opiniones concernientes a una zona determinada de prejuicios. Cualquier aumento en tolerancia ayudará a la prevención de errores.

Cambiar los hechos para mejorar las opiniones:

Aquí se trata de desarrollar actitudes favorables por el método de cambiar ciertos aspectos de los hechos que han de ser interpretados.

Por otro lado se puede decir que son numerosos los ejemplos de este método en situaciones practicas.

Ejemplo:

En una ocasión se utilizo una campana como señal para las pausas de descanso; fue una causa de perturbación, por que los empleados, muchos de los cuales acababan de salir de la escuela, en donde se utilizaba la campana para entrar a clases, en la cual la consideraban como reglamentación. Esto llevo al cambio de la campana a implementar otro sistema que redujo esta desfavorable opinión.

Influir sobre la experiencia de los miembros del grupo:

Puesto que las actitudes están influidas por la experiencia de pertenecer a un grupo, cualquier cosa que una compañía pueda hacer para que sus empleados se consideren una parte vital de ella deberá encaminarse a conseguir unas mejores actitudes hacia la compañía.

Algunas de las posibilidades son:

- planes de adquisiciones de acciones o participación en los beneficios, adecuadamente administrados.
- interés por el bienestar de los empleados, patentizando por habitaciones de descanso limpias, auxilio medico, interés por la satisfacción en el trabajo.
- establecimiento de reglamentos y beneficios similares aplicados a todos los empleados
- el supervisor inmediato debe hacer lo posible para que sus empleados se consideren miembros del grupo.

Saber escuchar:

Escuchar las diversas ideas y sentimientos que pueden llegar a tener los empleados. El hecho de que los empleados se sintiesen libres de expresar sus sentimientos conduce a esclarecer los problemas existentes, esto conlleva a un cambio en los sentimientos y en las actitudes asociadas con los sentimientos.

Utilizar las habilidades de discusión:

El empleo del método de la discusión esta estrechamente asociado con el saber escuchar. Las discusiones conducidas adecuadamente, crean la oportunidad para los miembros de un grupo de poner de manifiesto sus sentimientos.

La discusión de grupo une a las personas y puede formar un equipo de una serie de personas desligadas.

CONCLUSION

Se concluye de este trabajo que las actitudes son fundamentales en la vida laboral como también en lo social. Ya que un ambiente grato puede llegar a provocar emociones que mantengan a las personas en actitudes positivas aumentando su rendimiento como persona ante toda circunstancia o hecho que lo provoque.

Se puede decir también que las formas de mediciones para las actitudes variaran de acuerdo al estado que se encuentre la persona en el momento que responda a una encuesta, ya que nos hemos dado cuenta que las emociones, sentimientos, o actos que se provoquen, cambiaran la perspectiva o forma de pensar de las personas estando estas íntimamente ligada con el tema central del trabajo.

Por ultimo se puede decir que este trabajo fue realizado con el fin de dar a conocer un poco sobre las actitudes

de las personas y los factores que determinanan o influyen sobre ellas..

BIBLIOGRAFIA

PSICOLOGIA PAPALIA, DIANE E.

Mc GRAW − HILL

PSICOLOGIA WHITTAKER, JAMES O.

Mc GRAW − HILL

UNA PSICOLOGIA DE HOY

CERDA, ENRIQUE.

HELDER.

PSICOLOGIA INDUSTRIAL

PSICOLOGIA DE LAS ACTITUDES.

8

JUSTIFICACION

TRABAJO

DE

INVESTIGACIÓN

ASIGNATURA:

- Sicología Laboral

TEMA:

- La Actitud
-

ACTITUD

OPINION

HECHO

Apruebo Apruebo Indeciso Desapruebo desapruebo

Firmemente (2) (3) (4) firmemente

(1) (5)

Apruebo Apruebo Indeciso Desapruebo desapruebo

Firmemente (2) (3) (4) firmemente

(1) (5)

Apruebo Apruebo Indeciso Desapruebo desapruebo

Firmemente (2) (3) (4) firmemente

(1) (5)

Apruebo Apruebo Indeciso Desapruebo desapruebo

Firmemente (2) (3) (4) firmemente

(1) (5)

Apruebo Apruebo Indeciso Desapruebo desapruebo

Firmemente (2) (3) (4) firmemente

(1) (5)

Apruebo Apruebo Indeciso Desapruebo desapruebo

Firmemente (2) (3) (4) firmemente

(1) (5)