

TEMA 4° : ACTITUDES

1. ¿QUÉ ES LA ACTITUD?

Según Eagly y Chaiken, la actitud es una tendencia psicológica que se expresa mediante la evaluación de una entidad u objeto concreta con cierto grado de favorabilidad o desfavorabilidad.

Al definir la actitud como una tendencia, se da a entender que se trata de un estado interno a ella, pero tampoco es una respuesta manifiesta y observable. Precisamente, la actitud se concibe como algo que media e interviene entre los aspectos del ambiente externo.

Esta tendencia es evaluativa y se refiere a la asignación de aspectos positivos o negativos a un objeto, es decir, connotativos, que trascienden lo meramente donativo o descriptivo. Así, siendo la actitud un estado interno, tendrá que ser inferido a partir de respuestas manifiestas y observables, y siendo evaluativa, estas respuestas serán de aprobación o desaprobación, de atracción o rechazo, de aproximación o evitación y así sucesivamente.

La evaluación implica valencia e intensidad. Por esto la actitud suele representarse como un continuo, denominado el continuo actitudinal, que tiene en cuenta los dos aspectos de valencia e intensidad.

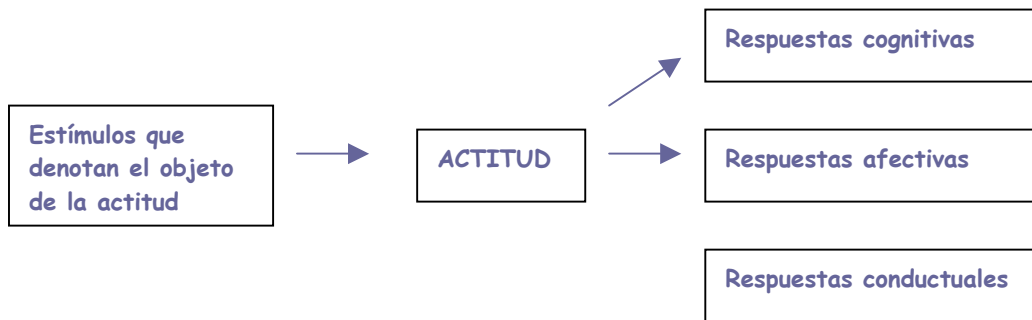
Esta definición tiene tres implicaciones principales:

- la actitud apunta siempre "hacia algo"
- Por ser la actitud un estado interno, se tiende a considerar que actúa como mediador entre las respuestas de la persona y su exposición a los estímulos del ambiente social. La respuesta observable se puede considerar como expresión de la ubicación de la persona sobre algún punto del continuo actitudinal.
- Decir que la actitud es una variable latente implica reconocer que a ella subyacen procesos psicológicos y fisiológicos. Entre los primeros se ha destacado sobre todo el proceso cognitivo de categorización, en virtud del cual se atribuye al objeto actitudinal un determinado significado evaluativo.

2. LA ACTITUD Y SUS RESPUESTAS EVALUATIVAS

La actitud es un estado psicológico interno, y se manifiesta a través de una serie de respuestas observables. Tradicionalmente se han agrupado dichas respuestas en estas tres grandes categorías: cognitivas, afectivas y conativo-conductuales. La idea fundamental que subyace a este planteamiento es que, si bien lo que caracteriza a la actitud es la elevación, ésta se puede expresar a través de vías diferentes. La coexistencia de estos tres tipos de respuestas como vías de expresión de un único estado interno explica la complejidad interna de dicho estado y también que muchos autores hablen de los tres componentes o elementos de la actitud.

Eagly y Chaiken proponen:



2.1 Las respuestas cognitivas.

Muchas veces la evaluación positiva o negativa de un objeto se produce a través de pensamientos e ideas, designados en los estudios sobre actitudes como "creencias". Así, las creencias incluyen tanto los pensamientos y las ideas propiamente dichos como su expresión o manifestación externa. La evaluación por medio de las respuestas cognitivas ocurre en una doble secuencia. Inicialmente se establece una asociación de naturaleza probabilística entre un objeto y alguno de sus atributos o notas. En función del resultado de este primer paso, en el que se procede a establecer una asociación objeto-atributo cuya fuerza depende del grado de probabilidad estimado por la persona, se da el segundo paso, que es ya la evaluación propiamente dicha, y que deriva fundamentalmente de la connotación positiva o negativa del atributo.

Breckler es el autor que ha proporcionado la prueba más aceptada de la existencia de tres elementos actitudinales diferentes.

2.2 Las respuestas afectivas.

Fundamentalmente, son los sentimientos, los estados de ánimo y las emociones asociadas con el objeto de la actitud. Algunos autores han considerado que éste es el elemento central de la actitud. Otros incluso, han ido más lejos, llegando a afirmar que éste es el único componente de la actitud. Así, la actitud y respuesta o componente afectivo serían una y la misma cosa. Pero según Eagly y Chaiken esto se basa en un supuesto erróneo, en la identificación de afecto y evaluación.

2.3 Las respuestas conativo-conductuales.

Las conductas, por su parte, también son susceptibles de ubicación sobre el continuo actitudinal, ya que algunas son muy negativas, mientras que otras son muy positivas. Junto a las conductas propiamente dichas, en los estudios sobre actitudes se han tenido en cuenta también las intenciones de conducta.

2.4 Relación entre los tres tipos de respuestas evaluativas.

La existencia de tres tipos de respuestas o elementos no significa que la actitud tenga que perder su carácter de variable unitaria. Desde un punto de vista teórico la actitud es el estado interno evaluativo, mientras que los tres tipos de respuesta constituyen sus vías de expresión. Si se adopta una perspectiva metodológica, los tres tipos de respuesta son diferentes entre sí aunque no completamente, ya que todas ellas remiten en última instancia en la misma variable, es decir, la actitud. Cabe esperar que estén relacionadas de manera positiva, aunque no muy intensa. La conclusión en el trabajo de Breckler sobre la actitud física hacia la serpiente, es que parece haber pruebas de la existencia de una estructura tridimensional de la actitud hacia la serpiente físicamente presente. Según Eagly y Chaiken esta estructura es aceptable desde el punto de vista estadístico, mientras que una unidimensional no lo sería. Ahora bien, esto no significa que la estructura tridimensional sea la más adecuada en todos los casos y para todo tipo de actitudes, sólo que parece más adecuada empíricamente en algunas investigaciones y goza de mayor fundamentación teórica.

3. CÓMO SURGEN LAS ACTITUDES

Hasta ahora, la actitud se considera mediadora entre los estímulos del ambiente social de la persona y las respuestas o reacciones de ésta a dicho ambiente. La actitud sería, una forma de adaptación de la persona a su medio ambiente, pero una adaptación activa. Así, se supone que la actitud es el resultado de toda una serie de experiencias de la persona con el objeto actitudinal y, por tanto, producto final de aquellos procesos cognitivos, afectivos y conductuales a través de los que dichas experiencias han tenido lugar.

3.1 Los antecedentes cognitivos.

Es lógico pensar que la evaluación de un objeto actitudinal guarda una estrecha relación con las creencias de la persona acerca de tal objeto, con lo que piensa sobre él. Parece bastante razonable postular que la evaluación que una persona hace de un objeto depende, en gran medida, de lo que piensa acerca de él. Es la teoría de la expectativa-valor la que ha formulado de manera más sistemática esta aproximación a los antecedentes de las actitudes. Según esta teoría, el conocimiento de que la persona ha adquirido en su relación con el objeto actitudinal en el pasado le proporciona una buena estimación de cómo merece ser evaluado dicho objeto. La información sobre los objetos actitudinales se obtiene de forma directa, pero otras veces se llega al conocimiento del objeto por una vía indirecta, como en la observación de modelos de conducta o la comunicación formal e informal.

Fishbein y Ajzen formulan su Teoría de la acción razonada partiendo de la teoría de los conceptos de expectativa-valor. La Teoría de la acción razonada consta de dos partes fundamentales. En la primera se postula que la actitud hacia un objeto

es el resultado de creencias que la persona mantiene hacia dicho objeto (probabilidad subjetiva y deseabilidad subjetiva). La aportación más importante de esta teoría de la acción razonada es que nos permite comprender de manera intuitiva la complejidad interna de una actitud. Ésta se concibe como el resultado de la combinación de un conjunto de creencias. Según Fishbein y Ajzen, no todas las creencias formativas influyen en todos los casos en la determinación de la actitud. Más bien lo que sucede es que existe un conjunto de creencias salientes para cada persona cuyo número habitualmente oscila entre 7 y 10. Estas creencias son las realmente operativas.

La prueba empírica de que la actitud es el resultado de las creencias que la persona mantiene en relación con el objeto actitudinal exige la realización previa de estos pasos:

- determinación de las creencias formativas;
- selección de aquellas que son salientes para cada persona;
- cálculo de la probabilidad y de la deseabilidad subjetivas de cada creencia saliente;
- cálculo de los productos de probabilidad x deseabilidad;
- suma algebraica ponderada de esos productos.

En general este planteamiento, por lo que respecta a su concepción de la actitud como resultado global de las creencias sobre el objeto actitudinal, se ha visto refrenado por los datos empíricos.

3.2 Los antecedentes afectivos.

Pero no todas las actitudes surgen de la forma que han descrito Fishbein y Ajzen, ya que sería aceptar que las personas tienen un control racional de todos sus sentimientos y emociones. Las emociones se pueden modificar sin alterar de forma apreciable su componente cognitivo.

Esto nos introduce en los estudios sobre el condicionamiento de las actitudes:

- a) estudios sobre el condicionamiento actitudinal: tradicionalmente se han distinguido en el ámbito de la Psicología del aprendizaje dos tipos principales de condicionamiento. El primero denominado "clásico", y el segundo o "instrumental".

Pero, por qué las actitudes que son producto del condicionamiento tienen un antecedente afectivo. La respuesta es doble. Primero, los psicólogos sociales se han inspirado sobre todo en las teorías del condicionamiento que enfatizan el reforzamiento. Y segundo, han tendido a dar por supuesto que el condicionamiento tiene a ocurrir de manera automática. Diversos estudios dan a entender que el condicionamiento ejerce mayor fuerza cuando se refiere a objetos de actitud poco conocidos o familiares para la persona. En el condicionamiento instrumental el proceso que media entre el reforzamiento y la modificación de la actitud ha sido objeto de un fuerte debate en Psicología social.

- b) El efecto de "mera exposición", que quiere decir que un estímulo concreto es accesible a la percepción de la persona. Cuando la exposición de la persona al estímulo es repetida, se suele producir una intensificación de la actitud (según Zajonc).

En diversos experimentos se pudo observar que el efecto de la mera exposición, con la correspondiente intensificación de la evaluación positiva, se producían incluso cuando los estímulos no llegaban a ser reconocidos por las personas. Esto arrojó serias dudas sobre el supuesto inicial de que el reconocimiento del estímulo es una condición previa para que se manifieste este efecto. Así en 1977, Moreland y Zajonc formularon una nueva propuesta. En su opinión, la mera exposición puede influir en las actitudes a través de una ruta cognitiva o fría. Ello ocurre cuando existen reconocimiento del objeto, pero también puede hacerlo a través de una ruta caliente, no cognitiva, donde el reconocimiento está ausente y su lugar lo ocupa lo que estos autores llaman el "afecto subjetivo". En este caso, no hay implicado ningún proceso cognitivo.

Por otro lado, Kruglanski, Freund y Bar-Tal realizan una serie de estudios para demostrar la afinidad del efecto de la mera exposición con otros efectos estimulares que ocurren en ausencia de conciencia. Según estos autores, cuando en un experimento de mera exposición se presenta a la persona cierto estímulo, ésta evoca algunas hipótesis en relación con él. La posterior repetición de la presentación del estímulo a la persona, hace incrementar la tendencia de la persona a aceptar la hipótesis inicial como base para la evaluación del estímulo. Si esto es cierto, se pronostica que aquellos factores de los que se sabe a ciencia cierta que afectan de manera positiva o negativa a la utilización de hipótesis o de pistas verosímiles, afectarán también al afecto de mera exposición. De entre estos factores, estos autores eligen dos: la presión temporal y la aprensión de evaluación. La presión temporal, por lo que tiene de exigencia de realizar una tarea en un plazo limitado y la "clausura prematura" que conlleva, tiende a congelar las pistas o hipótesis iniciales. Por el contrario la aprensión de evaluación lleva al intento de evitar cualquier error de juicio, ya que aquí los costes para la persona no se derivan de perder un plazo, sino del prejuicio que tendría para su autoestima el incurrir en un juicio erróneo, ya que sabe que su juicio va a ser examinado y analizado por otras personas. Así, el pronóstico de los autores es que los efectos de mera exposición se deberían incrementar con la presión temporal, mientras que deberían atenuarse con la aprensión de evaluación.

Así, ha sido tradicional en la investigación sobre actitudes el considerar el efecto de mera exposición como un antecedente afectivo de las actitudes. A favor de esta posición está la interpretación de Zajonc. Pero en los últimos años son muchos los autores que discrepan de su postura y consideran que el efecto de mera exposición es uno de los muchos efectos cognitivos que ocurren sin intervención de la conciencia.

3.3 Los antecedentes conductuales.

Existe abundante evidencia procedente de la vida cotidiana que demuestra que la conducta puede ser también una fuente de las actitudes. Quizás la más conocida la proporcionen las técnicas de adiestramiento de todo tipo, deportivas, religiosas, militares, incluso educativas y, en general, todas las destinadas a la formación de novatos, candidatos o aspirantes.

La idea básica de estas técnicas es que una repetición muy intensa de ciertas conductas acabará por implantar éstas en el repertorio conductual de los adiestrados sin que quepa resistencia laguna por parte de éstos.

Si el adiestramiento se culmina adecuadamente, se consigue, en los recién llegados, la creación de esas actitudes que la institución iba buscando.

La evidencia empírica sistemática más citada durante mucho tiempo fue la denominada técnica de "lavado de cerebro".

Más recientemente, la evidencia empírica a favor de los antecedentes conductuales de la actitud la proporcionan los estudios de Fazio sobre la experiencia directa con el objeto de la actitud. Inicialmente, postuló que las actitudes que se forman sobre la base de una experiencia directa con el objeto de la actitud, por oposición a aquellas que surgen a través de una experiencia indirecta y mediatizada, se aprenden mejor, son más estables y guardan una relación más estrecha con la conducta. Posteriormente, el mismo autor evolucionó hacia una posición más matizada. No es tanto la experiencia directa, sino la accesibilidad de la actitud lo realmente decisivo. Ahora bien, la experiencia directa es uno de los determinantes de la accesibilidad.

En esta misma línea, debemos mencionar la teoría de la disonancia cognitiva, que tiene como postulado central que, en ciertas condiciones, la realización de determinadas conductas produce importantes y permanentes cambios actitudinales.

4. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES DE LAS ACTITUDES

Vamos a presentar los resultados de algunos estudios empíricos sobre tres características muy centrales de la actitud: su supuesta bipolaridad, su consistencia y el problema de la ambivalencia.

4.1 La bipolaridad actitudinal.

Ha sido tradicional suponer que cualquier actitud, descansa sobre la existencia de un continuo actitudinal. De hecho, las principales técnicas de medición de actitudes adoptan este supuesto como punto de partida. Sucede que algunas actitudes muy significativas, como las políticas, las actitudes hacia el aborto y otras, no parecen unidimensionales. Ello plantea problemas a la hora de conceptualizarlas y medirlas. De la aceptación del supuesto de unidimensionalidad de una actitud se derivan una serie de implicaciones, definirse a favor de una supone negar la otra y viceversa. Esto no es real en muchas actitudes.

La conclusión a la que llega Kerlinger es que en aquellas actitudes en que las personas tienen referentes criteriosales sólo o predominantemente positivos, no se puede mantener la idea de unidimensionalidad y bipolaridad actitudinal. Dos son las razones que apunta este autor. La primera es que la persona tal vez no está familiarizada con esos valores opuestos a los que mantiene, por lo que le resultan irrelevantes. La segunda es que, a modo de mecanismo defensivo de sus propias creencias y valores, niega relevancia a los valores opuestos a fin de proteger mejor los suyos propios.

4.2 La consistencia de las actitudes.

Otra consecuencia de la complejidad interna de la actitud es la cuestión de su consistencia. La actitud se puede expresar de tres formas diferentes. Debemos preguntarnos en qué medida esas tres formas funcionan a la vez. En principio, habría que esperar que sí. Unas creencias positivas acerca del objeto de la actitud deberían ir acompañadas de afectos positivos, así como de conductas de aproximación al objeto, de aceptación y simpatía hacia él.

Lo contrario debería ocurrir con las creencias negativas. A su vez, todas y cada una de las evaluaciones parciales deberían armonizar también con la evaluación global del objeto que proporciona la actitud general. Si se cumpliera todo, habría que concluir que existe consistencia actitudinal.

Pero no siempre ocurre así. Al estudiar cómo surgen las actitudes, se ha visto que muchas de ellas se originan en experiencias afectivas o en intercambios conductuales de la persona con el objeto de la actitud. Así, la persona desarrolla en muchas ocasiones actitudes cuya fuerza y estabilidad no dependen, o al menos no primordialmente, de sus creencias sobre el objeto de la actitud, sino más viene de la intensidad de la carga afectiva de dicho objeto para ella o de una elevada familiaridad.

Nos vamos a centrar en la consistencia evaluativo-cognitiva. Esta se da entre la evaluación global del objeto actitudinal y la evaluación resultante del conjunto de sus creencias. Ya se ha indicado que en las investigaciones realizadas por Fishbein y Ajzen, es habitual encontrar altas correlaciones entre estas dos medidas, por un lado, la medida directa de la evaluación actitudinal global y, por otro, la suma de los productos de la probabilidad subjetiva por la deseabilidad subjetiva de las creencias salientes. Pero incluso en el caso más favorable de elevada correlación entre ambas medidas, queda cierto espacio reservado para la inconsistencia. Las fuentes de este tipo de inconsistencia pueden ser dos, según Eagly y Chaiken. En primer lugar, la existencia de creencias que no armonizan con la evaluación global. En segundo lugar, la inexistencia de creencias sobre el objeto actitudinal, que impiden que la actitud esté bien definida. Esta segunda razón nos introduce en el concepto de no actitud.

Las consecuencias de la consistencia evaluativo-cognitiva de la actitud tienen que ver fundamentalmente con su inestabilidad. Las actitudes inconsistentes por esta causa cumplen de manera deficitaria la función fundamental de toda actitud, que es la de la orientación de las personas en su mundo social. Chaiken y Yates

demonstraron que las personas con actitudes consistentes manejan mejor la información contradictoria con su actitud.

4.3 La ambivalencia actitudinal.

Puede darse tanto en el componente cognitivo de la actitud como en el afectivo. Lo primero ocurre cuando las creencias sobre el objeto de la actitud son evaluativamente inconsistentes entre sí. La ambivalencia afectiva se caracteriza por la existencia de sentimientos mixtos encontrados en relación con el objeto de la actitud.

Centrándose en las creencias, y bajo el supuesto de que un objeto actitudinal ambivalente es aquel que incluye características que son positivas y otras negativas, Kaplan propuso un procedimiento para medir la ambivalencia actitudinal en el componente cognitivo. Su técnica consiste en evaluar las características positivas y negativas de forma separada. Habrá ambivalencia si la evaluación de las dos características está muy polarizada, es decir, es muy extrema y también si está muy igualada en cuanto a su valor absoluto, aunque no sea extrema.

La ambivalencia hace que las actitudes tiendan a ser inestables ya afecta a la relación que mantienen con la conducta. El contexto puede influir de manera muy llamativa en estas actitudes al hacer más salientes las características positivas en muchos casos y las negativas en otros.

5. FUNCIONES DE LAS ACTITUDES

La explicación funcional es aquella que se centra en cómo algo llega a ser posible, cómo un fenómeno, del tipo que sea, ocurre porque tiene ciertos efectos adaptativos. En el caso de los procesos psicológicos, se supone, de entrada, que tienen un carácter funcional o que sirven para que las personas puedan orientarse mejor en su medio, para que puedan comportarse de una manera flexible. Si aplicamos la lógica funcional al estudio de las actitudes, la pregunta a plantear sería ¿para qué sirven las actitudes?

Hay una primera función actitudinal que surge directamente de la propia definición de la actitud y que se aplica por igual a todas las actitudes sean del tipo que sean. Es la función "evaluativa". ¿Cuáles son los efectos adaptativos de poseer una actitud?. Contar con una pista clara para orientar la acción, saber qué se ha de hacer de antemano en relación con el objeto de la actitud y evitar tener que entrar cada vez que se encuentra dicho objeto en reflexiones y juicios deliberativos que pueden ser muy costosos en tiempo y limitaciones de la capacidad de actuar rápidamente.

Pero la función evaluativa no es la única que pueden cumplir las actitudes. Existen otras funciones que varían según el tipo de actitudes de que se trate y también según las personas y situaciones. Páez y colaboradores hablan de dos funciones, la instrumental y la expresiva de valores.

La instrumental tiene lugar cuando la actitud sirve a la persona para alcanzar objetivos que le reportan beneficios tangibles o un ajuste a la situación. En

general, esta función se caracteriza por basarse en el principio de utilidad medios-fines: la actitud se adquiere, mantiene o expresa porque a través de ella se consigue un objetivo útil para la persona.

Por otro lado, se cumple la función expresiva de valores cuando la actitud en cuestión permite manifestar a la persona lo que realmente piensa y siente o quiere que los demás sepan acerca de ella. La diferencia entre esta función y la anterior, es que mientras allí se hablaba de una racionalidad utilitaria o instrumental que permitía alcanzar objetivos de corte individualista, aquí se trata más bien de proyectar una determinada imagen social y la racionalidad es más bien de corte cultural.

Echebarría y Villareal se refieren a la función que cumplen determinadas actitudes, en concreto, las prejuiciosas y etnocéntricas. Se trata de la función "ideológica". Las actitudes que cumplen esta función proporcionan una determinada explicación de las desigualdades existentes en la sociedad.

Zinder y Miene introducen una nueva función: la de separación. Es el caso de aquellas actitudes que consisten en atribuir a un grupo dominado, sin poder, o de status inferior, características plenamente negativas, en virtud de las cuales resulta posible despreciar y negar reconocimiento social a quienes pertenecen a ese grupo. Esta función aspira a ejercer un control sobre la posibilidad de que ese grupo menospreciado intente salir de su situación.