

## TEMA 5° : RELACIONES ENTRE ACTITUD Y CONDUCTA

### 1. UNA RELACIÓN CONTROVERTIDA

La actitud tiene que estar forzosamente relacionada con la conducta. Es indudable que la actitud y conducta son entidades diferentes. Todos los estudios e investigaciones sobre las actitudes han trabajado desde el supuesto de que el conocimiento de la actitud de una persona servirá para conocer, el marco general de su actuación en relación con el objeto actitudinal. Así, cuando Thurstone publica su trabajo "Las actitudes pueden medirse", deja claro que la medición de la actitud encierra importancia porque nos permitirá ubicar la posición de las personas en asuntos sociales de importancia como el racismo, las cuestiones sociopolíticas, las relaciones interpersonales..., y a partir de esa posición cabrá predecir sus líneas de actuación futuras.

En fechas recientes, el testigo de LaPiere ha sido recogido por Wicker, que defiende la tesis según la cual las correlaciones entre actitud y conducta raramente superan el valor de 0.30. Su trabajo se preocupa por calcular las correlaciones entre actitud y conducta para un conjunto de estudios especialmente seleccionados y cuidadosamente revisado. A él se debe, la vigorosa reacción de la Psicología Social en los años 70 y posteriores con el fin de demostrar que sí hay conexión entre actitud y conducta. Dos son los grandes desarrollos de investigación que se orientan hacia este objetivo: el modelo "MODE" y las teorías de la acción razonada y planificada.

### 2. UN ANÁLISIS REALISTA DE LA RELACIÓN ENTRE ACTITUD Y CONDUCTA

Pocos años después de la publicación del trabajo de Wicker, Fishbein y Ajzen, en una obra citada ya, van a dar una contundente réplica a los planteamientos de este autor. La clave está, para Fishbein y Ajzen, en cómo se miden actitud y conducta. Afirman que sólo se puede calcular con propiedad una correlación entre actitud y conducta cuando ambas coinciden en los elementos que se seleccionan para su consideración. Inicialmente estos autores señalaron dos de estos elementos: el objetivo y la acción.

El postulado central de Fishbein y Ajzen es que no parece lógico medir la actitud hacia un objeto y pretender que sirva para pronosticar la conducta en relación con un objeto diferente. Pero esta ha sido la práctica habitual en muchos autores. Diversas revisiones de estudios llevaron a ampliar, a Fishbein y Ajzen, la noción de correspondencia hasta llegar a la formulación del "principio de compatibilidad" entre las mediciones de la actitud y de la conducta. En concreto, cuando lo que se intenta es pronosticar una conducta a partir de una actitud, son cuatro los elementos que interesan o suelen interesar: la conducta, el objeto blanco hacia el que se dirige la conducta, la situación y el momento temporal.

El principio de compatibilidad consiste, en llamar la atención sobre un hecho que resulta crucial para comprender la relación que existe entre actitud y conducta pero, que pese a ello, se tiende a pasar por alto. El hecho en cuestión es que

cualquier conducta admite hasta cinco niveles de especificidad situacional. En consecuencia, resulta necesario tener en cuenta el nivel al que queremos pronosticar la conducta para medir la actitud en ese mismo nivel.

Una investigación de Davidson y Jaccard proporciona una prueba de la validez del principio de compatibilidad. Los resultados muestran lo que afirma el principio de compatibilidad, que la relación actitud-conducta es elevada cuando ambas se miden al mismo nivel de especificidad.

### 3. EL MODELO "MODE"

En condiciones normales, aquellos objetos de la actitud con los que se tiene una experiencia directa, no mediatizada, dan lugar a actitudes más accesibles. La accesibilidad a) hace que las actitudes sean más estables, b) consigue que sean más resistentes a los ataques y críticas, c) explica que la persona las mantenga con mayor confianza, d) es la razón de que se activen con mayor rapidez y facilidad en presencia del objeto actitudinal y e) de que ejerzan mayor influencia sobre la conducta sin necesidad de que la persona realice largas deliberaciones.

Schuetz y Fazio contrastan el modelo "MODE" con la ayuda de una serie de experimentos. Este modelo postula que la influencia de las actitudes sobre la conducta se ejerce de dos modos fundamentales. EL primero se basa en un procesamiento espontáneo. Tiene lugar cuando se produce la activación automática de la actitud. Exige, por regla general, que la actitud en cuestión esté dotada de una elevada accesibilidad. Así, una vez activada espontáneamente en presencia del objeto, la actitud actuará como un filtro y guiará todo el procesamiento posterior de la información relevante para el objeto. Así, la actitud dirige la interpretación que se hace del objeto en la situación inmediata. Ésta es la razón por la cual son muchos los estudios que han demostrado que las actitudes muy accesibles ejercen mayor impacto en la conducta y ello sin necesidad de que la persona sea consciente de la activación de la actitud.

Pero hay un segundo modo en que las actitudes guían la conducta. Es un proceso deliberativo largo en duración, que estriba en un análisis cuidadoso de la información disponible. El modelo "MODE" postula que el predominio del modo espontáneo sobre el deliberativo o a la inversa dependen de dos factores: la motivación y la oportunidad. Ellos son los que determinan el papel que desempeñan los procesos actitudinales en la dirección de la conducta.

### 4. LA TEORÍA DE LA ACCIÓN RAZONADA Y LOS DESARROLLOS POSTERIORES

Esta teoría, propuesta por Fishbein y Ajzen, consta de dos partes principales, la primera de las cuales ya fue expuesta. La segunda parte de esta teoría, recoge, precisamente, la relación entre actitud y conducta y representan el modelo deliberativo del modelo MODE expuesto ya. Fishbein y Ajzen creen que las personas mantienen creencias conductuales que incluyen dos tipos de información. Por una parte, la probabilidad subjetiva de que la realización de cierta conducta dará lugar a una determinada consecuencia. Por otra, la deseabilidad subjetiva de

esa consecuencia prevista. Si se obtiene un producto de la probabilidad subjetiva de la consecuencia por su deseabilidad subjetiva, se tendrá una idea bastante exacta de la medida en que esa creencia orienta a la persona hacia el intento de realizar la conducta en cuestión. Como la persona no tiene sólo una creencia de este tipo, sino más bien un conjunto de creencias salientes, se repite el proceso con cada una de ellas. La suma de todos los productos así obtenidos nos da la actitud resultante.

Pero la actitud no es lo único que pesa en la persona y su intención de realizar la conducta. También lo hace la norma social subjetiva que resume la presión social que recibe la persona de su contexto social más próximo. Esta norma social subjetiva descansa sobre dos pilares, uno son las creencias formativas que mantiene la persona, que expresan la probabilidad de que la conducta a realizar resulte o no aceptable para las personas cuya opinión cuenta mucho y debe ser considerada; y el otro pilar es la motivación para acomodarse, que indica la disposición de la persona a seguir o conformarse a esas opiniones, aquí también se procede a la multiplicación ordenada de cada creencia formativa por su correspondiente motivación para acomodarse y a la suma final de los productos resultantes.

La intención de una persona de realizar una conducta es la suma de la actitud más la norma social subjetiva. La intención va a ser un producto más exacto de la conducta que la actitud o la norma social subjetiva por separado.

Esta teoría se ha enriquecido en los últimos años con dos importantes aportaciones: la *Teoría de la acción planificada* y las *intenciones de implementación o puesta en práctica*.

- a) La Teoría de la acción planificada postula que la intención para realizar una conducta depende de la actitud hacia la conducta, de la norma subjetiva relativa a la conducta y del control conductual percibido. Los dos primeros determinantes los había puntuado ya la Teoría de la acción razonada. Esta teoría lo que añade es la obligación de tomar en consideración la facilidad o dificultad que percibe la persona para realizar la conducta. Lo que añade esta teoría es precisamente la obligación de tomar en consideración la facilidad o dificultad que percibe la persona para realizar la conducta.

Existe evidencia empírica que muestra que incorporar el control percibido mejora el pronóstico de la intención.

- b) Las intenciones de implementación o puesta en práctica han sido introducidas por Gollwitzer, quien distingue entre la intención como un estado de voluntad que apunta a un objetivo conductual, a la manera de Fishbein y Ajzen, y la intención de implementación. En ésta lo crucial es la formación de planes relativos al cuándo y al dónde se va a iniciar la acción deseada.

Es improbable que una intención crónica conduzca a la realización de la acción deseada si la persona no desarrolla intenciones de implementación.

## 5. UNA REVISIÓN RECIENTE DE LA RELACIÓN ENTRE ACTITUD Y CONDUCTA

En línea con los planteamientos de Fishbein y Ajzen, según los cuales la ausencia de correlación entre actitud y conducta, cuando se presenta, se debe sobre todo a la incompatibilidad entre las medidas de una y otra, Graus ha realizado recientemente un metaanálisis de estudios sobre actitudes que investigan esta relación, siempre y cuando cumplieren las tres condiciones siguientes: a) la correlación se establece entre una actitud y una conducta futura, b) la medición de la actitud se hace antes que la de la conducta, c) la actitud y la conducta que se ponen en relación corresponden a los mismos sujetos en los dos momentos temporales distintos. Este metaanálisis revela que tanto la media como la mediana de las correlaciones de los 8 estudios revisados eran superiores a  $r = 0.30$ ; el 52 por 100 de ellas está por encima de ese valor; el 25 por 100 son iguales o superiores a  $r = 0.50$ ; las correlaciones entre actitud y conducta son consistentemente superiores cuando se respeta en la medición el principio de compatibilidad. Finaliza Graus advirtiéndole que, a pesar de la existencia de relación entre actitud y conducta, son muchas las variables que pueden influir de manera significativa en ella.