



La actitud hacia un candidato político incluye las convicciones personales, los sentimientos y tendencias conductuales por él. Estos tres factores suelen ser congruentes entre sí.

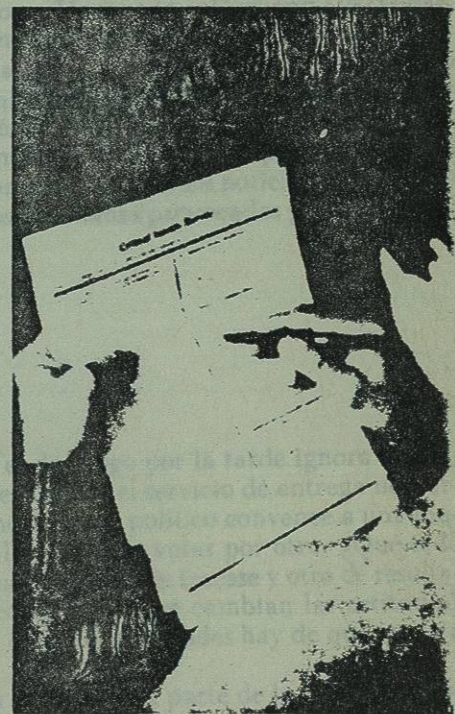
LaPiere descubrió que les negaron servicios sólo en 1 de los 250 hoteles y restaurantes que visitaron. Al cabo de seis meses, LaPiere envió un cuestionario a esos establecimientos, preguntándoles si darían servicio a los chinos. La mayor parte contestó que no lo darían. Llegó a la conclusión por eso que las actitudes no son predictores confiables del comportamiento verdadero. Esta conclusión la apoyaron otros trabajos posteriores dedicados a la relación existente entre actitudes y conducta (Wicker, 1969).

Pero Fishbein y Ajzen (1975) señalan que el débil nexo entre unas y otras puede deberse a una medición incorrecta de las actitudes, de las conductas o de las dos. Así, LaPiere midió las actitudes ante los chinos en general y luego se valió de los resultados para predecir una conducta específica. Si hubiera preguntado acerca de las actitudes hacia determinados chinos que viajaban con él y no acerca de ese grupo étnico en general, hubiera sido mayor la correlación entre ambas variables.

Otros investigadores señalan que el comportamiento recibe el influjo de muchos factores además de las actitudes. Por ejemplo, Ajzen y Fishbein (1980) afirman que el comportamiento guarda estrecha relación con las intenciones del sujeto. Y éstas a su vez no son más que una parte de sus actitudes; reflejan asimismo su aceptación de las normas, entre ellas las presiones sociales para realizar o no una acción.

Los rasgos de la personalidad son igualmente importantes. Algunos individuos ajustan sus acciones a sus actitudes (Norman, 1975). Otros tienden a contradecir su actitud a fin de portarse debidamente en una situación determinada. De ahí que las actitudes no predigan el comportamiento con igual seguridad entre todas las personas (Snyder y Tanke, 1976).

Así pues, puede predecirse el comportamiento a partir de las actitudes, pero los psicólogos han aprendido que muchas otras variables afectan al nexo existente entre uno y otras. Las intenciones, las normas sociales y el deseo de pasar sobre las propias actitudes no son más que algunos de tantos factores.



Las actitudes no predicen muy bien el comportamiento real, a menos que ambos se midan en el mismo nivel de especificidad.

caracté indifente y luego de hacerle saber, en algunas ocasiones, que...

RECIPROCIDAD. La gente tiende a responder a preguntas con aquellos que...

La frase "Yo me gusta su actitud" es reveladora en extremo. A menudo se...

Naturaleza de las actitudes

Una actitud hacia algo tiene tres componentes principales: ideas, sentimientos...

Como vemos en seguida, existe una fuerte tendencia a que estos tres...

Actitudes y conductas

La relación entre actitudes y conductas no siempre es sencilla. En un estudio...

Actitudes

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

Desarrollo de las actitudes

¿Cómo adquirimos una actitud? ¿De dónde proviene? Muchas de las actitudes centrales proceden de la experiencia personal en los primeros años de vida. A los niños se les premia con un estímulo positivo cuando agradan a sus padres; se les castiga con la desaprobación cuando no los agradan. Estas vivencias crean en el niño actitudes positivas y negativas de gran persistencia frente a los objetos (Oskamp, 1977). Las actitudes también se forman por imitación. Los niños remedan los actos de sus padres y compañeros, con lo cual adquieren actitudes aun cuando no se trate de influir en sus ideas.

Pero los padres no constituyen la única fuente de las actitudes, y con frecuencia ni siquiera son las fuentes más persistentes en la vida de sus hijos. Los maestros, amigos e incluso los personajes famosos pueden ser más importantes. Así, si un joven se une a un grupo estudiantil, posiblemente modele su comportamiento y actitudes ajustándolos a los de los miembros. Si una joven idolatra a una de sus maestras, tal vez adopte muchas de las actitudes de ella respecto a cuestiones debatidas, aun cuando van en contra de la opiniones de sus padres.

También la televisión y la prensa ejercen profundo impacto sobre la formación de actitudes en la sociedad moderna. La televisión nos bombardea con mensajes y no sólo mediante comerciales sino en formas más sutiles: la violencia como parte de la vida normal... las mujeres están subordinadas al hombre... sin posesiones la vida es vacía y así nos imponen otros estereotipos. De manera análoga, Hartmann y Husband (1971) han demostrado que sin experiencia personal, los niños toman sus actitudes sociales a partir de lo que ven en la televisión. Observaron que los niños de raza blanca en Inglaterra que tenían poco contacto con personas de otra raza tendían a asociar las relaciones con los conflictos y hostilidad más a menudo que los que vivían en vecindarios integrados. El primer grupo no tenía más información que la que proporcionaban los noticieros de la televisión, los cuales se centraban en los problemas provocados por la integración.



Las actitudes resultan a veces de la imitación. Los hijos con frecuencia adoptan las actitudes de sus padres, aun cuando éstos no hagan el menor intento por influir en sus opiniones.

Cambio de actitud

Un hombre que ve la televisión el domingo por la tarde ignora los numerosos comerciales de cerveza, pero anota el servicio de entrega nocturna que ve en los anuncios. El mismo discurso político convence a una mujer de votar por un candidato y a la vecina de votar por otro. ¿Qué es lo que hace que un intento de modificar las actitudes fracase y otro dé resultado? En términos más generales ¿cómo y por qué cambian las actitudes? ¿Cuándo resistimos al cambio? ¿Y qué probabilidades hay de que nuestra resistencia tenga éxito?

Las respuestas a tales preguntas dependen en parte de la técnica que se utilice para cambiar nuestras actitudes. Primero examinaremos los intentos de modificarlas con diversas clases de mensajes persuasivos.

ENFOQUE INFORMACIONAL. Aunque todos somos bombardeados por tentativas de modificar nuestras conductas ante cosas que incluyen desde el aborto hasta la pasta dental, pocos de los métodos aplicados por los grupos de interés y las agencias de publicidad llegan a tener éxito. Ello se debe ante todo a nuestra capacidad de desatender lo que no queremos

La actitud hacia un candidato político incluye las convicciones personales, los sentimientos y tendencias conductuales por él. Estos tres factores suelen ser congruentes entre sí.



Este describe lo que los negaron servicios sólo en 1 de los 350 hoteles y restaurantes que visitaron. Al cabo de seis meses, LaPiere volvió un cuarto a esos establecimientos, preguntándoles si daban servicio a los negros. La mayor parte contestó que no lo daban. Luego a la conclusión de que las actitudes no son predictores confiables del comportamiento. Esta conclusión la apoyaron otros trabajos posteriores de investigadores. La relación existente entre actitudes y conductas (Wicker, 1969).



Las actitudes no predicen muy bien el comportamiento real, a menos que ambos se midan en el mismo nivel de especificidad.