

# TEMA 6.1. QUÉ SON Y CÓMO SE FORMAN LAS ACTITUDES

Josep García Coll



# Qué son y Cómo se Forman las Actitudes

1. Introducción
2. Qué son las Actitudes
3. Funciones de las Actitudes
4. Origen de las Actitudes
5. Relación entre Actitudes y Conducta

# 1. Introducción

# 1. Introducción

**¿Por qué es importante estudiar las actitudes?**

¿Elegimos realmente nuestras actitudes... o nos vienen dadas?

¿Por qué a veces tenemos actitudes contradictorias?

¿Por qué a veces pensamos una cosa y hacemos justo lo contrario?

¿Por qué algunas personas tienen actitudes más intensas o extremas que otras?

¿Podemos cambiar nuestras actitudes?

¿Podemos cambiar las actitudes de otras personas?

¿Pueden manipular nuestras actitudes sin que nos demos cuenta?

**En este tema explicaremos cómo desde la Psicología Social podemos responder a algunas de estas preguntas.**

## 2. ¿Qué son las Actitudes?

## 2. ¿Qué son las Actitudes?

- «En términos formales, una actitud es una tendencia psicológica expresada evaluando un ente determinado con cierto grado de favorabilidad o desfavorabilidad» (Eagly y Chaiken, 1998, p. 269).
- Se dirige hacia algo concreto → el objeto de actitud.

Tipo de objeto	Ejemplo 1	Ejemplo 2
Objetos concretos	Los perros	La música reguetón
Ideas abstractas	La libertad	La meritocracia
Opiniones o ideologías	Veganismo	Pena de muerte
Conductas	Reciclar	El uso del móvil en clase
Personas	Tu profesor/a de psicología	Greta Thunberg
Grupos sociales	Los gamers	Los inmigrantes

# 2. ¿Qué son las Actitudes?

¿De qué se componen las actitudes?

- Se construyen a partir de nuestras experiencias e información previa sobre el objeto de actitud (Bohner & Wänke, 2002; Zanna & Rempel, 1988).
- Tres componentes principales en una actitud. Modelo ABC (Affect, Behavior, Cognition):

Componente	¿En qué se basa?	Ejemplo
Cognitivo	Creencias, conocimientos	“La comida japonesa es saludable”
Afectivo	Emociones, sentimientos	“El sabor del sushi me encanta”
Conductual	Experiencias previas, hábitos	“Voy a restaurantes japoneses cada semana”

## 2. ¿Qué son las Actitudes?

### ¿Cómo medimos las actitudes?

Las actitudes pueden ser

- Positivas o Negativas (VALENCIA) / Más o Menos fuertes (INTENSIDAD)

¿De qué depende la intensidad? (Krosnick & Petty, 1995)

Las actitudes son más intensas cuando hay:

Variable	Pregunta clave	Ejemplos
Importancia personal	¿Esto afecta a mi vida o valores?	Feminismo: si forma parte de tu identidad o círculo social. Derechos LGTBI: si tienes personas cercanas o tú mismo formas parte del colectivo.
Conocimiento	¿Sé mucho sobre el tema?	Veganismo: después de ver documentales o conocer a alguien cercano que lo practica. Situación en Palestina: tras leer, viajar o conocer personas implicadas.
Accesibilidad	¿Se activa rápido en mi mente?	Foto de una expareja: emoción automática (malestar, nostalgia, enfado). Olor a café o pan recién hecho: sensación instantánea de placer o bienestar.



### 3. Funciones de las Actitudes



www.shutterstock.com · 1207221892



## 3.1. Función de Conocimiento

Las actitudes nos ayudan a organizar y entender el mundo. Sirven como atajos mentales para clasificar rápidamente lo que vemos según:

bueno / malo · seguro / peligroso · agradable / desagradable

### Ejemplos rápidos:

- Cucaracha → “asco / peligro” → reacción inmediata
- Marca conocida → “es calidad” → más probable la compra

### Procesamiento sesgado de la información:

- Prestamos más atención a lo que coincide con nuestra actitud
- Interpretamos la realidad según lo que ya pensamos
- Recordamos más los datos que confirman nuestra actitud

## 3.2. Función Instrumental

- Las actitudes pueden servir para **obtener beneficios o evitar castigos**.
- Nos ayudan a **alcanzar metas y adaptarnos al entorno social**.
- Desarrollamos actitudes **positivas** hacia lo que nos da premios, y **negativas** hacia lo que trae consecuencias adversas.

Situación	Actitud expresada	Posible beneficio
Quiero entrar en un grupo de amigos rockeros	“Me encanta el rock”	Mayor aceptación social
Quiero ahorrar dinero	“Ir en bici es más sostenible”	Ahorro / salud
En redes sociales	Mostrar actitudes políticas determinadas	Reacciones positivas & pertenencia a una comunidad

## 3.2. Función Defensiva del Yo

- Las actitudes pueden servir para proteger la autoestima o evitar malestar emocional:
  - Frustración
  - Amenaza
  - Inseguridad
  - Culpa o vergüenza
- Funciona como mecanismo de defensa.

Amenaza interna	Actitud defensiva	¿Qué protege?
Estoy frustrado por mi situación laboral	Culpar a inmigrantes o a “otros”	Reduce la frustración
Miedo a enfermarse	Negar riesgos del SIDA o fumar	Reduce el miedo
Bajo rendimiento académico	“Este profesor no sabe explicar”	Reduce la vergüenza
Consumo de drogas	Minimizar los riesgos	Reduce el miedo o la culpa

## 3.2. Función Expresiva de Valores

- Las actitudes pueden servir para mostrar quién soy y reforzar mi identidad.

Expresar una actitud permite:

- Comunicar valores personales
- Mostrar principios morales (“tarjeta de presentación”), lo cual reafirma el autoconcepto (autoafirmación)

Suele ocurrir con actitudes políticas, religiosas y éticas.



## 3.2. Funciones de las Actitudes

Las funciones de las actitudes cambian según la persona y el contexto. Una misma actitud puede cumplir distintas funciones para distintas personas y en distintos contextos.

Persona	Situación	Función que cumple la actitud
Estudiante dice que está a favor del feminismo	Lo publica en redes	<b>Expresiva de valores</b> → muestra su identidad
	Lo dice en clase porque estudia CC. Políticas y esto le acerca a los profesores	<b>Instrumental</b> → para obtener buena valoración
	Se siente culpable por haber permitido comentarios machistas antes	<b>Defensiva del yo</b> → proteger autoestima
	Decide leer más sobre teorías feministas	<b>Conocimiento</b> → organizar y entender la realidad

## 4. Origen de las Actitudes





¿CUAL ES VUESTRA ACTITUD CON  
RESPECTO A ESTE TIPO DE COMIDA?





¿Y CON RESPECTO A ESTA?



¿QUIÉN SIENTE MIEDO/ASCO POR ESTO?



¿QUIÉN SIENTE TERNURA POR ESTO?



# 4.1. Influencias Biológicas

Algunas actitudes pueden tener **base genética o biológica**, especialmente las relacionadas con emociones o sensaciones.

1. Ciertos temores o preferencias pueden ser heredados porque favorecieron la supervivencia de nuestros ancestros.

## Actitud

Preferencia por alimentos dulces o grasos

Miedo a las serpientes

## Causa Biológica

Acumular energía en épocas de escasez

Protección ante un peligro real

2. El temperamento y algunas habilidades innatas pueden predisponer a ciertas actitudes.

## Actitud

Fascinación por los deportes de riesgo

Habilidad musical

## Causa Biológica

Temperamento → búsqueda de adrenalina

Por herencia genética tengo habilidades musicales



¿OS GUSTAN? ¿SABRÍAIS EXPLICAR POR QUÉ?

## 4.2. El Efecto de Mera Exposición (Zajonc, 1968)

- La exposición repetida a un estímulo neutro (que en principio ni nos agrada, ni nos desagrada), causa actitudes favorables al mismo.
- Zajonc consiguió crear actitudes positivas hacia imágenes sin significado, sílabas sin sentido, etc.
- Solamente funciona si el estímulo inicial es neutro, si ya existe una actitud negativa previa, no funcionará

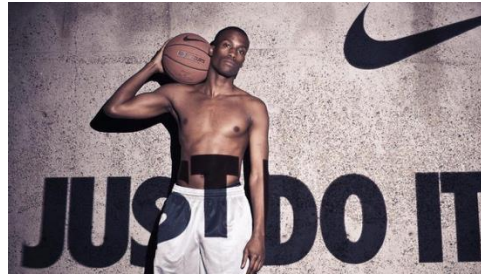


## 4.3. Condicionamiento, Aprendizaje e Imitación

Tenemos 3 formas principales de aprendizaje de Actitudes

- Condicionamiento Clásico
- Condicionamiento Operante
- Condicionamiento Vicario o Aprendizaje Social





¿OS GUSTAN? ¿SABRÍAIS  
EXPLICAR POR QUÉ?



## 4.3.1. Condicionamiento Clásico (Evaluativo)

Lo que sentimos hacia el deportista / Papá Noel / la persona atractiva... se transfiere al producto del anuncio.

Estímulo Incondicionado	Respuesta incondicionada	Estímulo condicionado	Respuesta Condicionada (Evaluación)
Modelo atractivo (perfume)	Atractivo, deseo	Perfume Armani	Actitud positiva hacia Armani
Deportista de élite	Admiración	Marca Nike	Actitud positiva hacia Nike
Papá Noel	Nostalgia, calidez	Coca-Cola	Actitud positiva hacia Coca-cola
Durante una época mi madre está en el hospital	Tristeza, preocupación, ansiedad	Rosalía saca un nuevo disco en esta época. Se oye por todas partes.	Ese disco de Rosalía me genera tristeza, ansiedad



¿QUÉ EFECTO PUEDEN  
TENER ESTOS ANUNCIOS?

## 4.3.2. Condicionamiento Operante

- La conducta de pedir / consumir el producto va seguida de un refuerzo, lo cual causa que la actitud hacia ese producto sea positiva

Situación	Conducta	Refuerzo	Respuesta Evaluativa (actitud)
McDonald's – Cajita Feliz	Ir a McDonald's / pedir menú	Recibo juguete (Refuerzo positivo)	Actitud positiva hacia McDonald's
McDonald's – Colección Friends	Pido la hamburguesa / menú especial	Figura coleccionable (Refuerzo positivo)	Actitud positiva hacia McDonald's
Travel Club / puntos	Ser socio / usar tarjeta	Me devuelven parte del dinero (Refuerzo negativo: gasto menos)	Actitud positiva hacia la tarjeta / marca
Ejemplo personal	Hago deporte	Me siento mejor, duermo mejor, me gusta más	Actitud positiva hacia hacer deporte

<https://www.youtube.com/watch?v=F0aapuvdDxg>

<https://www.youtube.com/watch?v=ZiiTVnBwPP0>

<https://www.youtube.com/watch?v=Ox-SGqsg30I&t=18s>

<https://www.youtube.com/watch?v=6gF-7CiPv98&t=23s>

¿QUÉ PRETENDEN ESTOS ANUNCIOS?

## 4.3.3. Condicionamiento Vicario

- Si **observamos** que una actitud tiene refuerzos **para otros** → la adoptamos
- Si tiene castigos → no la adoptamos

Situación	Conducta observada	Refuerzos	Formación de actitud (respuesta evaluativa)
Donuts	Pide donuts / no pide donuts	Día perfecto vs desastre total	Donuts = refuerzo positivo → actitud + hacia Donuts
Calgonit	Usa el producto tras recibir crítica	Vajilla limpia / familia contenta	Calgonit = refuerzo positivo → actitud + hacia Calgonit
Euro 6000	Usar vs no usar	Bailar / descuentos vs tristeza	Tarjeta = refuerzo negativo (ahorro) → actitud + hacia Euro 6000
Ejemplo personal	Veo que mi amiga acaricia un perro	El perro responde de forma violenta	Mi actitud hacia los perros es negativa o de miedo

## 4.4. Influencia del Contexto

El contexto puede influir en nuestras actitudes:

- Accesibilidad (las hace más fáciles de recuperar en nuestra memoria)
- Forma en que evaluamos el objeto de actitud

## 4.4.1. Influencia del Contexto en la Accesibilidad

- No siempre evaluamos igual el mismo objeto.
- Depende de qué información está disponible en la memoria en ese momento.

Factor	¿Qué significa?	Ejemplo
Cualidades del recuerdo	Si es fuerte / llamativo / emocional	Un recuerdo doloroso se activa rápido
Organización en la memoria	Si está bien conectado con otros recuerdos	Una idea muy relacionada con otras se activa antes
Frecuencia de activación	Cuantas más veces lo pensamos → más accesible	“He oído mucho sobre cambio climático”
Recencia	Lo activado recientemente influye más	Si ayer vi una noticia sobre incendios, hoy valoro más la ecología



## 4.4.2. Influencia del Contexto en la Evaluación

- Aunque la actitud ya esté activa, **el contexto puede modificar cómo la evaluamos:**

Factor situacional	¿Cómo modifica la evaluación?	Ejemplo
Metas del momento	Evaluamos mejor lo que nos ayuda a lograr nuestro objetivo	Si tengo prisa, valoro más Uber que el bus
Estado de ánimo	Recordamos cosas congruentes con nuestro humor	Si estoy triste, veo todo más negativo
Estados corporales	El cuerpo influye en la mente	Sonreír puede hacer que un chiste parezca más divertido (Laird, 1974)
Estándar de comparación	Evaluamos por contraste con lo accesible	Elton John parece más bailable si lo comparo con Mozart, pero no con Rosalía



DESCANSO

## 5. Relación entre Actitudes y Conducta



# ENCUESTA RÁPIDA SOBRE RELACIÓN ENTRE ACTITUDES Y CONDUCTA

<https://create.kahoot.it/share/actitudes-y-conductas/c90b0172-e0e6-4f59-a702-5fa0f17a5d20>

# 5.1. ¿Predicen las Actitudes la Conducta?

No siempre. Hay dos grandes problemas (Ajzen & Fishbein, 1977):

1. **Se mide la actitud a un nivel general, pero la conducta a un nivel muy específico.**
  1. Ejemplo: “Tengo buena actitud hacia el medio ambiente”  
→ pero no reciclo en casa.
2. **La conducta depende de muchos factores:**
  1. situación
  2. normas sociales
  3. recursos disponibles
  4. oportunidad / tiempo
  5. otras personas presentes
  6. motivación real

**Una actitud NO garantiza una conducta coherente.**

# 5.1. ¿Predicen las Actitudes la Conducta?

## La solución propuesta (Fishbein y Ajzen)

- En lugar de medir la conducta real podemos medir la **intención de conducta**.

### Actitud

“Creo que el deporte es importante para la salud”

### Intención de conducta

“Tengo intención de practicar deporte al menos 3 veces esta semana”

**INTENCIÓN DE CONDUCTA** = ¿Estoy dispuesto a actuar?

Entonces cuando queramos analizar si alguien va a transformar su actitud en conducta, deberíamos plantearlo de esta forma:

| Actitud | → | Intención de conducta | → | Conducta (si es posible) |

## 5.1.1. Teoría de la Acción Razonada (Ajzen, 1991; Fishbein y Ajzen, 1975)

- Según Fishbein & Ajzen (1975), la intención depende de 2 factores independientes:

1. Actitud Hacia la Conducta. Se refiere a **cómo de favorable o desfavorable** es para mí **realizar esa conducta concreta**:

**Actitud** = ¿Qué probabilidad creo que tiene de ocurrir esa consecuencia?  
(Muy probable 3 – Muy Improbable – 3) × ¿Qué tan buena o mala sería  
para mí si ocurre? (Muy buena 3 – Muy mala -3)

**Ej. Ir al gimnasio**

Consecuencia	¿Crees que ocurrirá si vas al gimnasio? (Probabilidad)	¿Es bueno o malo para ti? (Valoración)	Producto
Mejorar salud	3	2	6
Perder tiempo de estudio	3	- 3	- 9
Conocer gente nueva	2	1	2

**Actitud total hacia la conducta = -1**

# 5.1.1. Teoría de la Acción Razonada (Ajzen, 1991; Fishbein y Ajzen, 1975)

## 2. Norma Social Subjetiva

¿Creo que esa persona quiere que lo haga y cuánto quiero hacer lo que esa persona quiere?

Se calcula así:

- Norma Social Subjetiva = creencia normativa sobre una persona × motivación por complacer a esta persona

Persona	¿Creo que quiere que lo haga?	¿Quiero complacerle?	Producto
Amigo	1	1	1
Pareja	3	3	9
Madre	-2	2	-6

Norma subjetiva total = 4

Si actitud y norma subjetiva son altas, la teoría predice que la intención de conducta tenderá a ser más fuerte

## 5.1.2. Teoría de la Acción Planificada (Ajzen, 1991; Ajzen y Fishbein, 2000, 2005)

- Ampliación de la Teoría de la Acción Razonada.
- Añadimos el factor **Control Conductual Percibido** (¿Creo que tengo capacidad / recursos para realizar la conducta?).
- Influye de dos formas:
  1. **Indirectamente** → influye en la intención (Si creo que es muy difícil... ni lo intento).
  2. **Directamente** → aun con la misma intención, quien percibe mayor control **se esforzará más** y actuará con más probabilidad.





## 5.1.2. Teoría de la Acción Planificada (Ajzen, 1991; Ajzen y Fishbein, 2000, 2005)

Componente del modelo	del	¿Qué se evalúa?	Ej. Irme de Erasmus
Actitud hacia conducta	la	¿Veo probable la consecuencia? ¿Es buena o mala para mí?	Mejoraría mi inglés – Es muy bueno para mí Descubriría culturas nuevas – Es bueno para mí
Norma social subjetiva		¿Qué creo que esperan los demás? ¿Cuánto me importa?	Mis padres me animan – Quiero complacerlos
Control percibido	conductual	¿Creo que tengo recursos / capacidad para hacerlo?	Tengo ahorros y posibilidad de conseguir becas
Intención de conducta		¿Estoy dispuesto a intentarlo?	Es bastante probable que sí

¿Pero tenemos siempre recursos y motivación para razonar tanto nuestro comportamiento?

Estás en un descanso de 5 minutos entre clases y tienes mucha sed.

Hay una máquina expendedora en el pasillo y necesitas decidir qué tomar.

¿Cómo decides qué tomar?  
¿Vas a dedicar mucho tiempo a esta decisión?

¿Por qué? ¿Por qué no?



Poco tiempo + poca relevancia → **actitud automática** / intuición

Vas a buscar una habitación para el próximo curso académico. Has visto tres anuncios de tres habitaciones que pueden estar bien.

¿Cómo decides qué tomar?  
¿Vas a dedicar mucho tiempo a esta decisión?

¿Por qué? ¿Por qué no?

The screenshot shows a real estate website interface. At the top, there are tabs for 'Listado' and 'Mapa'. To the right, there's a section for 'Ordenar:' with buttons for 'Relevancia', 'Baratos' (highlighted), 'Recientes', and 'Más'. A dropdown menu is open from the 'Baratos' button, showing a list of sorting criteria: Relevancia, Baratos (highlighted in yellow), De lujo, Recientes, Antiguos, Han bajado más, Baratos eur/m², Caros eur/m², Grandes, Pequeños, Pisos altos, and Pisos bajos.

Below the sorting options, three property listings are visible:

- Casa o chalet independiente en N-340,**  
**14.900 €**  
1 hab. 20 m²  
Mini Casa prefabricada modular idónea para estudio o cocina exterior para instalar  
617 520 800
- Piso en Sant Antón-Ciudad Jardín, Elche**  
**17.500 €**  
3 hab. 85 m² 4ª planta sin ascensor  
Piso en Elche zona San Anton, 85 m. de superficie, 3 habitaciones dobles, un baño. Venta: 17.500 €.  
965 093 446
- Piso en Sant Antón-Ciudad Jardín, Elche / Elx**  
**18.000 €**  
2 hab. 75 m² 3ª planta sin ascensor  
Piso en Elche zona San Anton, 75 m. de superficie, 3 habitaciones dobles, un

Hay tiempo + consecuencias importantes (dinero, convivencia, ubicación...)

→ motivación alta + oportunidad alta

→ procesamiento cuidadoso / deliberado

## 5.2. El modelo MODE (Fazio, 1990)

Dos formas de procesar una actitud para guiar la conducta:

### 1. Procesamiento espontáneo (automático)

- La actitud se activa automáticamente e inconscientemente al ver el objeto.
- Conducta rápida y sin reflexión
- Depende de la **accesibilidad**: frecuencia y uso reciente.
- Funciona como **heurístico** y filtra la información.

Ej. Para refrescarme rápido, Coca-Cola suele funcionar. No analizo ingredientes, precios, calorías ni otras opciones. La actitud guía automáticamente mi decisión.

### 2. Procesamiento elaborado (reflexivo)

- Se usan los atributos del objeto como argumentos (pros y contras)
- Requiere **motivación** y **oportunidad** (tiempo, recursos, capacidad cognitiva).

Si la motivación y la oportunidad son bajas → procesamiento automático.

Si la motivación y la oportunidad son altas → la actitud se basa en una reflexión consciente.

# Ideas Clave

## 1. ¿Qué son las actitudes?

- Evaluaciones hacia un objeto.
- Se componen de afecto – conducta – cognición (Modelo ABC).
- Varían en valencia e intensidad.

## 2. ¿Para qué sirven?

- Nos ayudan a entender el mundo
- Guiar decisiones y proteger el yo
- Expresar nuestra identidad

## 3. ¿Cómo se forman?

- Biología / temperamento
- Exposición repetida
- Aprendizaje: clásico – operante – vicario

## 4. ¿Actitudes → Conducta?

- No siempre (Ajzen & Fishbein, 1977)
- TRA / TAP: la intención de conducta depende de actitud hacia la conducta + norma social + control percibido
- MODE: automático si hay poca motivación y oportunidad



A photograph of three children dressed in steampunk-themed costumes. They are wearing helmets made of metal cans and other mechanical parts, with various wires and tubes attached. The child on the left wears large round goggles and a bow tie. The child in the middle wears headphones and is holding a small electronic device. The child on the right wears dark goggles and a bow tie. They are sitting at a table with various electronic components and wires. The background is a plain, light-colored wall.

¡Gracias por vuestra atención!  
Comentarios, preguntas...

gettyimages  
Credit: Andrew Rich