

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

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



www.shutterstock.com · 1207221892



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 | Possible 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

Estoy frustrado por mi situación laboral

Miedo a enfermar

Bajo rendimiento académico

Consumo de drogas

Actitud defensiva

Culpar a inmigrantes o a “otros”

Negar riesgos del SIDA o fumar

“Este profesor no sabe explicar”

Minimizar los riesgos

¿Qué protege?

Reduce la frustración

Reduce el miedo

Reduce la vergüenza

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 | Expresiva de valores → muestra su identidad |
| | Lo dice en clase porque estudia CC. Políticas y esto le acerca a los profesores | Instrumental → para obtener buena valoración |
| | Se siente culpable por haber permitido comentarios machistas antes | Defensiva del yo → proteger autoestima |
| | Decide leer más sobre teorías feministas | Conocimiento → 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?



s-555867576



¿QUIÉN SIENTE TERNURA POR ESTO?

4.1. Influencias Biológicas

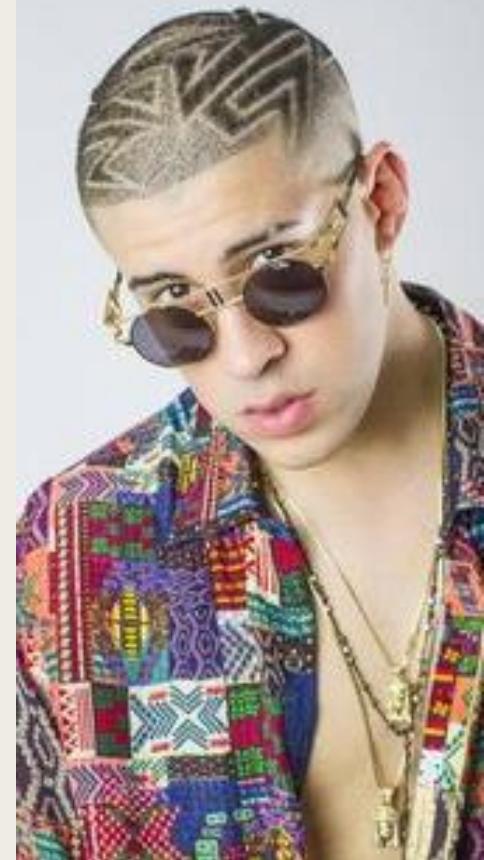
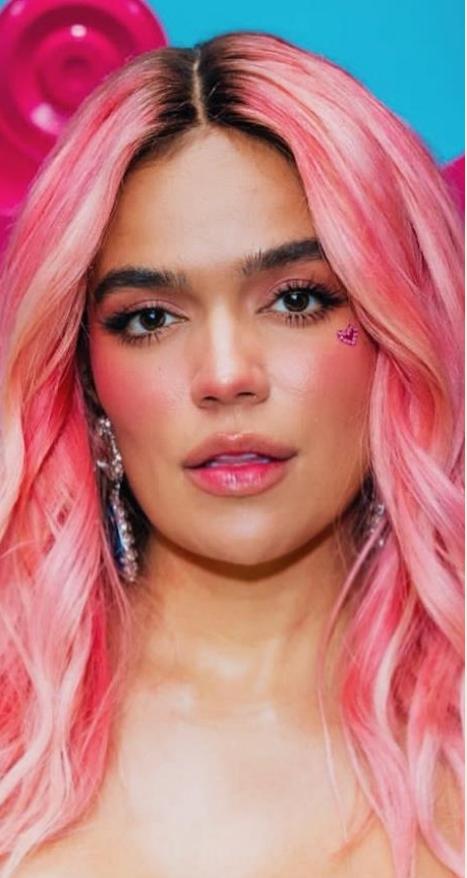
Algunas actitudes pueden tener **base genética o biológica**, especialmente las relacionadas con emociones o sensaciones.

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

| Actitud | Causa Biológica |
|---|---------------------------------------|
| Preferencia por alimentos dulces o grasos | Acumular energía en épocas de escasez |
| Miedo a las serpientes | Protección ante un peligro real |

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

| Actitud | Causa Biológica |
|--|---|
| Fascinación por los deportes de riesgo | Temperamento → búsqueda de adrenalina |
| Habilidad musical | Por herencia genética tengo habilidades musicales |



¿OS GUSTAN? ¿SABRÍAIS EXPLICAR POR QUÉ?

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

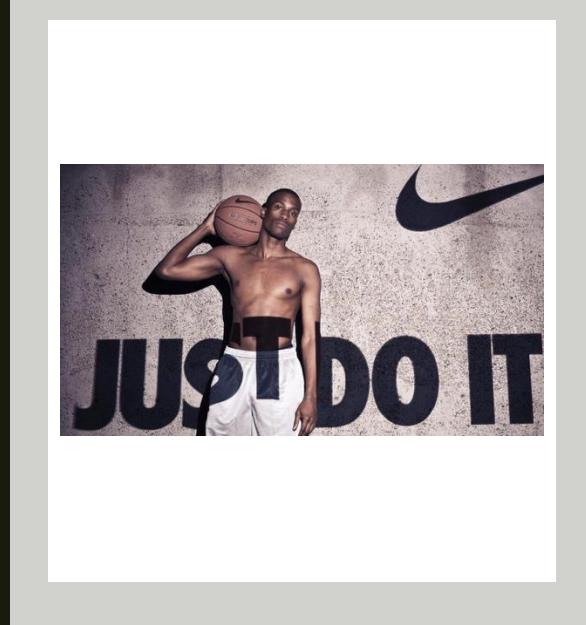
- La exposición repetida a un estímulo neutro (que en principio ni nos agrada, ni nos desagrada), causa actitudes favorables al mismo.
- Zajonc consiguió crear actitudes positivas hacia imágenes sin significado, sílabas sin sentido, etc.
- Solamente funciona si el estímulo inicial es neutro, si ya existe 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 |



junio te devolvemos el 15% de
Puntos Travel Club que canjees



¿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=FOaapuvdDxg>

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

<https://www.youtube.com/watch?v=0x-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 | Cuántas 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](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:
 - 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 |

$$\text{Norma subjetiva total} = 4$$

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 modelo | del ¿Qué se evalúa? | Ej. Irme de Erasmus |
|------------------------------|--|--|
| Actitud hacia la conducta | ¿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 conductual percibido | ¿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?

Ordenar: Relevancia Baratos Recientes Más ▾

| |
|----------------------------|
| Relevancia |
| Baratos |
| De lujo |
| Recientes |
| Antiguos |
| Han bajado más |
| Baratos eur/m ² |
| Caros eur/m ² |
| Grandes |
| Pequeños |
| Pisos altos |
| Pisos bajos |

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 en la terraza.
617 520 800

Piso en Sant Antón-Ciudad Jardín, Elche
17.500 €
3 hab. 85 m² 4^a 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, Elx
18.000 €
2 hab. 75 m² 3^a planta sin ascensor
Piso en Elche zona San Anton, 75 m. de superficie, 3 habitaciones dobles, un baño.



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



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

gettyimages
Credit: Andrew Rich