



Lección 2 - Actitud psicosocial

La naturaleza del cambio es amplia y compleja. Además de los valores y creencias, aparecen dimensiones culturales y tecnológicas que merecen utilizar estrategias de participación para escalar los pasos de un proceso de cambio de actitudes y conocimientos.

En esta lección, se desarrollarán contenidos relacionados con las emociones, conocimientos adquiridos, motivaciones humanas y preferencias, los cuales se articularán al tema de las actitudes, incluyendo los valores y las creencias. Tal y como se presenta en la siguiente figura.

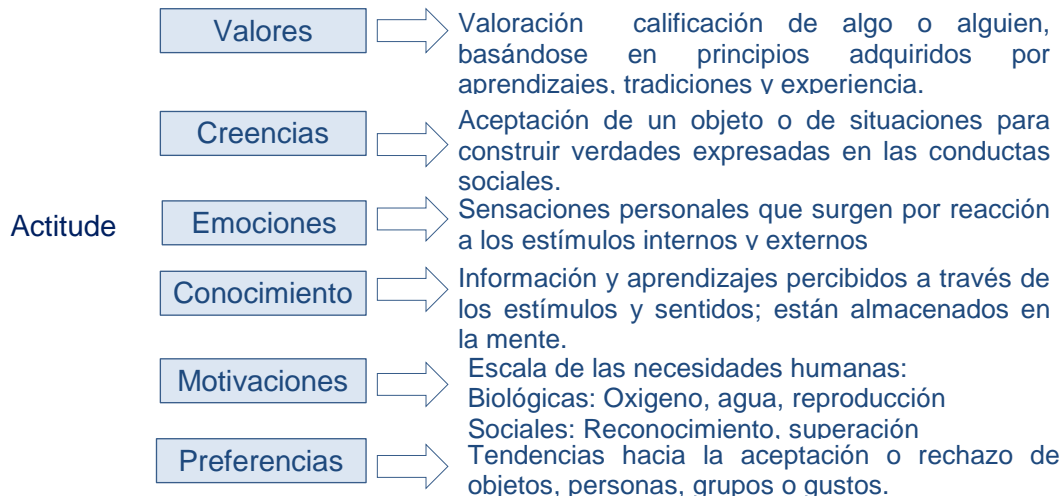


Figura 1. Elementos para construir actitudes

Las investigaciones sobre las actitudes son el contenido fundamental para comprender la personalidad humana y las conductas sociales. Las actitudes de las personas son un elemento referenciado en el ámbito educativo y existen en la realidad social, además de ser eventualmente susceptibles al cambio conductual.



A finales del siglo XIX, el filósofo y sociólogo inglés Herbert Spencer [1] empleó el término actitud en su obra *Principios*, basado en los estudios del filósofo francés Augusto Comte, inventor de la Sociología. El concepto de actitud fue un principio de carácter positivista en la educación, y se relaciona con la aceptación o rechazo, ya sea de un objeto o de un determinado asunto de estudio. Tal aceptación o rechazo se da entre grupos de personas.



A continuación se presentan las definiciones que algunos pensadores dieron respecto al concepto actitud:

-El psicólogo de la Universidad de Chicago Louis León Thurstone [2] afirmó en sus investigaciones de 1928: *“El concepto de actitud se usará aquí para denotar la suma total de ideas, temores y convicciones acerca de un asunto determinado”*.

-En 1935, el psicólogo Gordon W. Allport [3] anotó en la Clark University de Estados Unidos: *“Las actitudes se pueden medir mejor de lo que se las puede definir”*.

-Allport aportó [4] en 1968 otro concepto, al afirmar la siguiente idea: *“(…) el término actitud parece lo bastante flexible como para poder ser aplicado, tanto a disposiciones de un individuo aislado, como a las pautas generales de una cultura”*.

-La actitud es el molde habitual del pensamiento de una persona con respecto al ambiente social en que vive. (J. Jacobsen) [5].

Se debe decir, además, que otros conceptos han ayudado a su comprensión. Por eso, la actitud es:

-La predisposición de una persona para pensar, percibir y actuar en relación con otra persona o frente a un hecho o cosa. (Nahon) [6].

-La “preferencia” que se tiene ante una cosa o acontecimiento, persona u organización.



- Una orientación generalizada que puede permanecer o desaparecer en cada persona frente a lo que la rodea.
- La experiencia de una creencia; aceptar o rechazar; considerar algo como bueno o malo, lo cual puede cambiar de posición en cualquier instante.

Los elementos y componentes de las actitudes son cotidianos. La mente humana percibe y selecciona del ambiente una actividad diferente, estímulos variados que forman pre-conceptos para disponer a las personas en sus comportamientos sociales.

Las actitudes son asumidas por una persona según las valoraciones que efectúa por agrado o desagrado. Se piensa que son una forma de evitar mayores esfuerzos mentales.



Una actitud se convierte en “costumbre mental”, es decir que está generalizada frente a aprendizajes, percepciones, destrezas motoras, maneras de responder, goce, aceptación de personas, lugares, organizaciones y eventos.

Una actitud no es exacta, ni realista, se apoya en las experiencias para lograr un balance del conocimiento, de emociones, creencias y valores.

En 1976 Gene F. Summer [7] estableció cuatro posiciones conceptuales de las actitudes según aparece en la publicación de Internet hecha por el Dr. José Manuel Bautista Vallejo [8], profesor de la Universidad de Huelva, España.

Las cuatro posiciones conceptuales de Summers son:

1. “Una actitud es una predisposición a responder a un objeto y no la conducta efectiva hacia él”.

Ejemplo: “Yo prefiero un capuchino y no me gusta el café expreso”.



Esta posición se orienta a una cualidad característica de la actitud.

2. “*La actitud es persistente*”.

Ejemplo: “Yo prefiero tener mi dinero en casa”.

Esta posición denota la posibilidad de cambio y alteración de la misma por estar referida a la conducta de personas y grupos.

3. “*La actitud produce consistencia en las manifestaciones conductuales*”.

Ejemplo: “Siempre voy a apoyar a mi equipo de fútbol”.

Aquí, la consistencia implica expresiones verbales hacia algo, y convicciones de sentimientos sobre sujetos y objetos.

4. “*La actitud tiene una cualidad direccional*”.

Ejemplo: “Me gusta el piloto y el vehículo porque son los más idóneos para la competencia”.

Las actitudes, en medio de su multiplicidad, permiten conformar una dimensión afectiva que condiciona las conductas y procesos sociales de las personas y los grupos.



¡A tener en cuenta!

No hay relación directa entre la actitud mental de una persona y su conducta real.



Conocemos a una persona y sus actitudes anteriores y no logramos predecir su comportamiento en determinado momento.

Un ejemplo de ello es que una persona dice tener una actitud favorable ante algo y hace todo lo contrario en su actuación social. Incluso, no se conoce una actitud hasta enfrentar un acontecimiento u objeto.

El sistema de relaciones humanas puede tener en la mente esta secuencia:



Figura 2. Actitud = Sistema Humano de Relaciones

Las actitudes humanas son elaboraciones mentales que dan sentido singular y unitario a las actividades en la vida social:

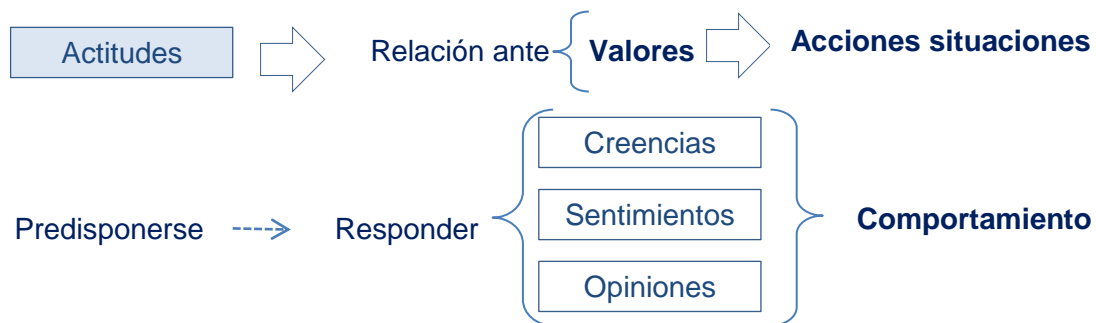


Figura 3. Actitud = predisposición y comportamientos



Estructura de las actitudes

La estructura de las actitudes incluye aspectos afectivos, cognitivos y de conducta, articulados entre sí:

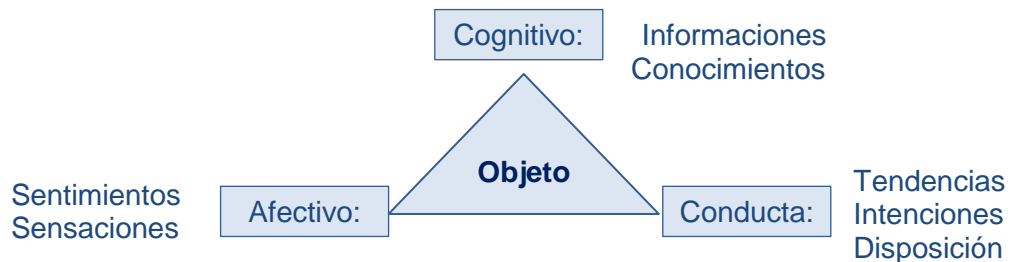


Figura 4. Estructura de las actitudes

El aprendizaje de los conocimientos desarrolla las ideas y sentimientos con relación a nuevas actitudes para hacerlos compatibles o incompatibles.

Si son compatibles, la forma de actuar debe responder al modo de pensar. Ejemplo: querer tener hijos profesionales en la familia. La actitud adecuada es planear los gastos y asignar unos recursos específicos con anticipación, los cuales serán destinados para este fin.

Si son incompatibles, la forma de actuar se refiere a la persona que, aun sabiendo correctamente qué debe aceptar o rechazar en la vida, actúa de forma contraria, incluso en contra de su propio beneficio o el de la sociedad.

Ejemplo: Una persona aprende valores sobre la salud, el bien, la familia y la educación de sus hijos. Afectivamente quiere la juventud y le gusta el trabajo honrado; no obstante, su actitud y comportamiento es sembrar y procesar cultivos ilícitos motivados por compensaciones en dinero





El proceso actitudinal

Es posible generar un proceso actitudinal empleando componentes positivos, al asumir posiciones optimistas para resolver problemas o ver con humor situaciones aparentemente difíciles.

La figura que está a continuación es un ejemplo de esto:



Figura 5. Componentes del proceso de Actitud Positiva

Esta actitud positiva puede perderse o cambiar por la influencia de otras actitudes negativas de personas con autoimagen negativa, fracasos, tristeza, melancolía y pérdida de energía.

Es conveniente renovar en forma positiva las actitudes cada día, disfrutando del ambiente social, económico, físico y natural. También creando lugares de esparcimiento sano y restaurador; de entretenimiento deportivo, recreativo y cultural, y de recogimiento espiritual y musical que tengan contenidos optimistas y que permitan reforzar logros sociales.

Para obtener logros con las comunidades, la construcción de un proceso actitudinal debe partir de lo individual hacia lo colectivo

Un buen asesoramiento puede contribuir al desarrollo de habilidades técnicas, afianzando actitudes de desarrollo humano y de acciones comunitarias participativas e invitando a hacer ajustes en los estilos de vida de los miembros del grupo.

Es posible diseñar, conjuntamente con las comunidades organizadas, un esquema participativo que permita favorecer nuevas actitudes, entre ellas:



- Autocambio: equilibrio de fuerzas propias
- Ejemplo: Debilitar una actitud para aceptar otra que la supere
- Mediatizada: usa la influencia o el liderazgo de otras personas
- Ejemplo: Un grupo se muestra con adelantos tecnológicos a otros subgrupos e influye en el cambio.
- Referenciada: compara los diferentes cambios de actitudes
- Ejemplo: Una organización muestra sus alcances y logra cambiar a otras Empresas
- Grupal-equipos: varios participantes se interesan por un cambio benéfico
- Ejemplo: La fuerza grupal, en equipo, permite superar los obstáculos al cambio
- Medios de comunicación: mensajes masivos por radio, televisión, prensa
- Ejemplos: - Campañas publicitarias con ofrecimiento de premios - Sensibilización social por causas graves de calamidad natural
- Motivación: los grupos en el aumento de sus conocimientos, informaciones y datos obtienen mejores elementos de juicio en la toma de decisiones técnicas y sociales

- Influencia: los sentimientos y afectos de las personas sensibilizan a las comunidades según sus experiencias y manera de hacer las cosas La “clave” final está en comprender que el conocimiento o “el saber de las personas” es el factor de mayor cambio posible en el tiempo.

Desde los planos éticos y afectivos, la psicología social implementa la madurez de la personalidad en concordancia con los principios de la equidad y solidaridad en las relaciones comunitarias.

Bibliografía

- [1] SPENCER, Herbert. El Organismo Social. La España Moderna. Madrid, España (s.f.).
- [2] THURSTONE, L. L. Attitudes can be measured. American Journal of Sociology. 1928.
- [3] ALLPORT, G. W. Attitudes. En: MURCHISON, C. Handbook of Social Psychology. Worcester, Mass: Clark. University Press. 1935.
- [4] ALLPORT, G. W. The historical background of modern social psychology. En: LINDZEY, G. y ARONSON, E. (eds.): Handbook of Social Psychology. Vol. I Boston: Addison-Wesley, 1968.
- [5] JACOBSEN, Barry. Extensión Agrícola: Principios. Estado de Israel. Servicio de Extensión, 1981.
- [6] NAHON, J. Psicología Social. Estado de Israel. Servicio de Extensión. (s.f.)
- [7] SUMMERS, G. F. Medición de actitudes. México: Trillas, 1976.
- [8] BAUTISTA, J. M. <http://www.uab.es>