

Actitudes

Tema 10 / Curso: Desarrollo / Autores: Morris & Myers / Resumen 2025 / Por Alexia Rosas

DEFINICIÓN DE ACTITUD

Es una organización relativamente estable de creencias, sentimientos y tendencias hacia algo o alguien. Actitud ≠ Conducta

COMPONENTES DE LAS ACTITUDES (son 3)

1. Creencias evaluativas: hechos, opiniones y conocimientos.
2. Sentimientos: amor, odio, gusto, disgusto, etc.
3. Tendencias de conducta: *inclinación* a actuar de cierta manera en respuesta a las creencias y los sentimientos.

Ejemplo:

Una persona de tu salón.

1. Nuestra actitud varía en cuanto conozcamos a la persona, si sabes que es buena gente o si es creido@, etc.
2. Depende de estas creencias se desarrollan sentimientos de gusto o disgusto, odio, amor, etc. En este caso si fuera o pareciera buena gente, sentimientos de alegría, gusto o comodidad.
3. En respuesta a esto, tú eliges esa tendencia en sí ser su amigo, hablarle o en caso contrario, evadirla, no hablarle, mirarle feo, etc.

| ACTITUD | CONDUCTA |
|---|---|
| Lo que está en ti y en tu mente. La forma en que tu piensas que actuarás. | La acción, lo que realizas en la realidad |

Interrelación:
Normalmente actuamos (conducta) según nuestras actitudes (lo que pensamos o estamos tentados a hacer). Pero puede que a veces no.

DESARROLLO DE ACTITUDES

¿De donde provienen?

1. Experiencia personal (aprendizaje): Te enseñan a comportarse así, te premian si lo haces, te castigan si no lo haces.
2. Imitación

Estas dos primeras son mayormente debido a los padres, pero también pueden ser por el ambiente en que se rodean.

3. Medios de comunicación: La televisión, revistas, etc.

DATAZO: Los niños son más susceptibles a todo esto.

CAMBIO DE ACTITUDES

¿Cómo se puede conseguir? Con 3 pasos:

1. PASO 1: EL PROCESO DE PERSUASIÓN

- Captar y conservar la atención de la audiencia. Para ello usar: Emociones, Humor o narrativa (buena trama para enganchar)

- Formas de evadir la persuasión
 - Advertirse a sí mismo: recordar que solamente buscan el beneficio de ellos.
 - Analizar e Identificar las estrategias que ellos usan

2. PASO 2 y 3: EL MODELO DE COMUNICACIÓN

Es el segundo y tercer paso de la persuasión - comprender y luego aceptar el mensaje - influye tanto el mensaje en sí como la forma en que se presenta.

Posee 4 elementos:

- ❖ La fuente (autor o comunicador que solicita a la audiencia)
 - Credibilidad
 - Al principio es fundamental
 - **Efecto durmiente:** Recuerdas el contenido y olvidas la fuente
 - Inclinación a prestar atención al mensaje
- ❖ El mensaje en sí:
 - Interés posee el papel más importante
 - Dejamos de sintonizar cuando nos contradicen nuestro punto de vista
 - Aplicar temor para persuadirlos puede funcionar (como fumar hace daño)
 - Anuncios positivos: influencia más prolongada
- ❖ Características de la audiencia

Resistencia al cambio si es que

1. En el grupo
 - Hay compromiso fuerte con sus actitudes
 - Comparten con otros las actitudes
 - Las inculcaron desde la niñez
2. En la persona
 - Hay un autoestima alta, si es baja será más fácil el cambio de actitud (convencerlos).
 - Inteligencia alta. Si posee poco conocimiento o inteligencia será mucho más fácil convencerlos.

3. TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNITIVA (Festinger)

Existe cuando una persona tiene 2 disonancias (creencias contradictorias) al mismo tiempo. Tener estas dos creencias contrarias al mismo tiempo nos provoca incomodidad por lo que nos lleva a querer solucionarlo de alguna forma.

Hay 3 opciones:

1. Cambiar la actitud (la más fácil)
2. Aumentando el número de elementos consonantes (pensamientos congruentes)
3. Reducir la importancia de una disonancia (acción)

Ejemplo:

Veamos yo digo que “soy solidaria con mis amigos”, PERO no le quise prestar un lápiz a Eduardo. Tengo dos creencias contradictorias (Disonancia). Así que tengo 3 opciones:

1. Cambio de actitud para que coincida lo que hago con mi actitud: Pensar ahora que la verdad “NO soy solidaria con mis amigos”.

2. Aumentar el número de elementos congruentes: recordaré todas las veces que si le presté algo (y fui solidaria) para reforzar mi creencia de que soy solidaria.
3. Reducir la importancia de una disonancia (una de las creencias): decirme a mí mismo que solo fue un lápiz, una vez de 1000 situaciones, etc.

PREJUICIO Y DISCRIMINACIÓN

| PREJUICIO | DISCRIMINACIÓN |
|---|--|
| <p>Es una <u>actitud</u> (opinión y pensamientos) intolerables hacia un grupo de gente.</p> <p><u>Creencias</u>: estereotipos negativos</p> <p><u>Emociones</u>: Disgusto, temor y odio.</p> <p><u>Tendencias Conductuales</u>: evitación, crítica, hostilidad.</p> | <p>Es una <u>conducta</u> = es la acción.</p> <p><u>Tratar</u> de manera injusta a toda una clase de personas.</p> |

FUENTES DEL PREJUICIO

1. Teoría de frustración-agresividad: Desplazan su odio (hostilidad) hacia un grupo de gente con “menos poder” (menor escala social) o los que se parecen a los culpables de un hecho chocante o cuando se sienten explotados.
 - a. Ejemplo 1: Odiar a todos los árabes o parecidos por los atentados.
 - b. Ejemplo 2: Odiar a todos los españoles o europeos por la conquista
2. Personalidad Autoritaria o intolerante: Estas personas son muy convencionales, por lo que todo lo que esté fuera de su “orden” o “tradición”, lo consideran erróneo. Por eso no toleran a las personas diferentes (diversidad) a ellos.
3. Avaricia cognitiva: Simplificar y organizar el pensamiento social tanto como le sea posible → Exceso de simplificación → en palabras simples es “generalizar”. Generalizar hace que tengamos prejuicios. Ejm: “Todos los hombres son iguales” aunque sí..
4. Conformarse: Querer adaptarse a un *grupo de referencia* y adoptar los prejuicios de este. Este grupo de referencia se cree distinto e incluso superior al resto.
5. Racismo: Creencia de que otros grupos son innatamente (por naturaleza) inferiores.