Actitudes

Tema 10. Curso: Procesos psicológicos / Resumen 2026 / Resumido Por Alexia Rosas Torres

1. Definición de actitud

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

2. Componentes de las actitudes (son 3)

Creencias evaluativas (Componente cognitivo)	Sentimientos (Componente afectivo)	Tendencias de conducta (Componente conductual)
Hechos, opiniones y conocimientos	Amor, odio, gusto, disgusto, etc.	Inclinación a actuar de cierta manera en respuesta a las creencias y los sentimientos.

Ejemplito: 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@ (Componente cognitivo)
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. (Componente afectivo)
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. (Componente conductual)

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.	

3. 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, redes sociales, etc.

DATAZO: Los niños son más susceptibles a todo esto.

4. Relación entre actitud y conducta: Teoría de la acción razonada.

Ya vimos antes (cuadrito más arriba) diferencia entre actitud y conducta. La forma de predecir la conducta (cómo actuará) una persona no es necesariamente con su actitud sino evaluando su INTENCIÓN. La conducta final está determinada por 3 factores principales:

Actitud hacia la conducta	La norma subjetiva	Control conductual percibido
Que opinas (positiva o negativo) sobre realizar una acción	La presión social percibida. Lo que crees que las personas importantes para uno dirán	Creencia de la persona sobre qué tan difícil o fácil le resultará hacerlo. (qué tan capaz se siente de hacerlo)
Pensar que odiaré votar por tal persona para presidencia	Pensar que mitad de mi familia me alabará y la otra mitad me odiara si lo hago	Es fácil ir a votar pero difícil marcar esa x

5. Cambio de actitudes

¿Cómo se puede conseguir cambiar de actitud?

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. **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)

Ejemplito:
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.

6. Ámbitos de aplicación de las actitudes

Las actitudes influyen en cómo pensamos, sentimos y actuamos en distintos contextos de la vida.

Familiar	**Social**	**Académico**	**Afectivo**	**Sociopolítico**
Son actitudes hacia nuestra familia y las normas de convivencia	Son las actitudes que tenemos sobre nuestros amigos y otros grupos sociales.	Son las actitudes que tenemos hacia el estudio, el aprendizaje y la vida universitaria.	Son las actitudes que tenemos hacia nuestra pareja y la relación	Son las actitudes que tenemos hacia la política, leyes o los problemas sociales
Es el 1er escenario donde aprendemos valores y formas de actuar. Teoría del equilibrio: solemos adoptar actitudes parecidas a las de las personas que queremos para mantener una buena relación	Ajuste social: las actitudes nos ayudan a identificar quienes no agradan y quienes no. Presión grupal: También están las expectativas de ser aceptado o no en un grupo.	Influyen en el interés por aprender y en la forma en que actuamos como estudiantes. Efecto de Sobrejustificación: cuando una persona recibe demasiadas recompensas por estudiar, puede dejar de hacerlo porque le gusta y empezar a hacerlo solo por la recompensa	Nos guia en cómo resolvemos los conflictos entre lo que sentimos y nos gustaría sentir Disonancia cognitiva: después de elegir a una pareja, solemos enfocarnos más en sus aspectos positivos para sentirnos seguros de la decisión Ambivalencia subjetiva: Sentimientos mixtos.	Sirve de mediador en nuestra relación con el mundo exterior. Teoría de la acción Razonada: el comportamiento depende tanto de lo que pensamos como de la influencia de las personas que nos rodean. Hipocresía moral: La presión grupal te puede llevar a hacer acciones que realmente no crees.
Un niño aprende a reciclar viendo a sus padres.	Adaptar gustos para encajar en un grupo.	Disfrutar resolver problemas intelectuales	Aceptar defectos de la pareja para conservar la relación	Los prejuicios pueden generar discriminación