

TEMA 22

Actitudes y valores sociales.

Formación de las actitudes: concepto, componentes y funciones.

Estereotipos, prejuicios y discriminación.

Actitudes de la personalidad autoritaria: xenofobia y dogmatismo.

Los grupos sociales

REFERENCIAS LEGALES Y BIBLIOGRÁFICAS

- Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, cuya última reforma se llevó a cabo mediante la Ley 48/2015, de 29 de octubre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2016.
- Real Decreto 1.262/2007, de 21 de septiembre, por el que se regula la composición, competencias y régimen de funcionamiento del Consejo para la Promoción de la Igualdad de Trato y no Discriminación de las Personas por el Origen Racial o Étnico.
- Adorno, Theodor W., Frenkel-Brunswick, Else, Levinson, Daniel, Sanford, Nevitt. *The Authoritarian Personality*. 1950. University of California, Berkeley.
- Allport, Gordon. *The Nature of Prejudice (La naturaleza del prejuicio)*. 1954.
- Allport, Gordon. *Personality: A Psychological Interpretation (La personalidad: una interpretación psicológica)*. 1937.
- Lewin, Kurt. *Teoría de campo en las ciencias sociales*. 1951.
- Lippmann, Walter. *Public Opinion (Opinión pública)*. 1922.
- Rokeach, Milton. *Beliefs, Attitudes, and Values (Creencias, actitudes y valores)*. 1968.

1. INTRODUCCION: SOCIOLOGÍA Y CONCEPTOS AFINES

La sociología, término utilizado por primera vez Auguste Comte, es la ciencia que estudia al hombre en su medio social (en sociedad): su estructuración, funcionamiento interno, relaciones intergrupales, etc. Mientras que la unidad de estudio en la Psicología es la persona, en sociología es la persona en el contexto social, es decir, en su relación con los demás, así que al estudiarse las interacciones entre personas, la unidad mínima de estudio serían dos de ellas.

El campo de estudio de la sociología se centra en la sociedad, en las instituciones sociales; pero la sociología se interrelaciona estrechamente con la Psicología Social, existiendo entre ambas disciplinas un campo en común que, aunque formalmente se estudie con un enfoque distinto, en el aspecto material es compartido, y que podríamos representar usando un ejemplo: podemos considerar la delincuencia desde el punto de vista del sociólogo (considerando al individuo sometido a las diferencias de las clases sociales e influenciado por la subcultura de la pandilla y viéndose abocado a la conducta antisocial), mientras desde el punto de vista del psicólogo, el individuo frustrado por su incapacidad de conseguir satisfacer sus necesidades vitales por vías legítimas opta por el camino “más fácil”, el de la delincuencia.

LEWIN desarrolló la teoría del campo social, según la cual, toda persona vive en un espacio vital, el cual actuaría como un campo de fuerza físico. LEWIN llama “valencias” a los deseos, cuyos valores pueden ser positivos o negativos. El campo social, estará formado por dos variables: las psicológicas (los motivos y las actitudes) y las no psicológicas (son las causas físicas, las convivencias sociales). El campo social estará formado por la persona y el medio ambiente que lo rodea. Ambos términos son dependientes de tal forma que la conducta es función del campo social, entendido como la mutua acción de la persona y de su entorno.

Todos los miembros de una sociedad deben de ceñirse a comportamientos homogéneos esperados. Estos comportamientos son pautas esperadas y deseadas por la sociedad. Por ello, cuando una persona delinque, se aparta de lo deseado. Por todo ello, entendemos por acción social toda manera de pensar, de sentir y de obrar cuya orientación está estructurada de acuerdo a unos modelos colectivos.

Los fundamentos de las normas sociales que van a servir como base de la acción social son dos:

- **Los símbolos:** entendemos por símbolo algo que sustituye a otra cosa. Cuando el símbolo es elemento (humo por fuego) nos referimos al signo.

Dos son las funciones de los símbolos:

- De comunicación: permitirá la transmisión del mensaje entre dos o más sujetos.
 - De participación (identidad): el simbolismo exige y fomenta la pertenencia a un determinado grupo.
- **Los valores:** es el contenido que pasamos a detallar a continuación.

Toda sociedad tiene una cultura que la distingue, entendiéndolo por tal al conjunto de valores, creencias, actitudes y realizaciones materiales que constituyen la base de su propia forma de vida.

Taylor nos da una definición más completa, que incluye, además las múltiples manifestaciones de los principios enunciados, así los conocimientos, el arte, la moral, las normas y otras capacidades adquiridas por el hombre como miembro social.

Son componentes de la cultura los símbolos, el lenguaje, los valores, las creencias, las normas sociales y las realizaciones materiales. De lo que se desprende que:

- El ser humano es un animal simbólico, entendiendo por símbolo lo que tiene un mismo significado para los individuos que comparten igual cultura: la cruz, el color verde, un movimiento de cabeza, por ejemplo, pueden ser interpretados de diferentes maneras por personas que no comparten igual cultura.
- El lenguaje es la expresión simbólica más compleja y en sus dos versiones, oral o escrito, es el mecanismo de reproducción cultural y de socialización de una sociedad.
- Los valores sociales son principios de actuación básicos, pautas ideales de comportamiento de un grupo o sociedad; los modos de pensar enraizados que orientan el proceder de sus miembros; en definitiva, los que determinan a los individuos lo que está bien y lo que está mal.
- Las creencias se sitúan en un plano más concreto que los valores, al ser enunciados específicos que los individuos de una misma sociedad consideran ciertos.
- Tanto los valores como las creencias son base de nuestra socialización, y como tal de nuestra personalidad.
- Las normas sociales son reglas basadas en los valores, a partir de los cuales los individuos orientan sus conductas. Unas son más importantes y otras menos, distinguiéndose entre dos categorías:
 - Mores: normas, reglas morales o importantes. Son obligatorios y llevan consigo la posibilidad de sanciones si no se respetan. Cuando están sancionados jurídicamente se les llama leyes.
 - Folkways: costumbres, en el sentido habitual de la palabra, y definen muy bien el modo de ser y de vivir de una sociedad. No son obligatorios y son menos importantes.

La importancia de unas y otras se observa en la sanción social que conlleva su incumplimiento.

- Las realizaciones materiales, por último, como elementos de la cultura, son los componentes que se ven y que son fruto del resultado de una cultura, reflejando por tanto sus valores. Su creación se consigue sobre la base de una tecnología o conocimiento que una sociedad dispone.

Pero no todos los componentes de una misma sociedad participan de una misma cultura. Es cierto que la mayoría comparten valores y creencias iguales, que es el concepto de cultura dominante. Existen, sin embargo, segmentos de sociedad que participan de otros valores y otras creencias, que es el concepto de subcultura.

Digamos pues que, en general, las culturas no son totalmente homogéneas y que suelen diversificarse en otras subculturas. Cuando estas se oponen o enfrentan al núcleo fundamental de valores sociales, estamos ante el concepto de contracultura.

2. ACTITUDES Y VALORES SOCIALES

2.1. Conceptos de actitud y valor

El hombre es un ser social. La prensa, radio, televisión, las creencias y la conducta de una persona influyen en los demás hombres y están a su vez influenciados por los demás hombres.

La actitud es la predisposición para actuar de una manera previsible ante un estímulo.

El valor es una creencia individual. Una persona puede tener tantos valores como creencias aprendidas relativas a modelos de conductas deseables. El valor es un concepto más dinámico que la actitud.

Los valores sociales son los principios de actuación básicos, éticos, de origen social, en el comportamiento de un grupo o sociedad. Son modos ideales de actuar una sociedad para orientar a las personas que integran dicho grupo.

Las actitudes son las construcciones teóricas que se utilizan como indicadores de la conducta humana. De esta forma, dos personas pueden actuar de forma diferente ante una situación dada. Un cambio en la actitud será un buen cambio si puede devenir en un cambio de conducta.

Los valores con los que evaluamos las cosas y las normas de conducta que los enmarcan determinan nuestras actitudes, es decir, nuestro comportamiento está orientado por valores y regido por normas. Pero, mientras que los valores sociales son generales a los miembros de una sociedad y tienen su base en las creencias aprendidas e interiorizadas, las actitudes son personales y se adoptan puntualmente, aplicadas a un objeto o sujeto. Las actitudes son ante todo un modo de situarse, a favor o en contra, de determinadas cosas.

Cada persona reacciona de un modo específico y propio ante el proceso de socialización, formándose así su personalidad social. La socialización es, de esta manera, el desarrollo de unos rasgos individuales conforme a unas pautas sociales dominantes.

Nuestra personalidad no está socialmente predeterminada. Es libre, si bien esta libertad no es absoluta, ya que se encuentra condicionada. Entre los factores que la condicionan unos derivan de nuestra propia constitución biológica y psíquica y otros resultan del sistema y de la cultura a la que pertenecemos y en la que nos integramos. Así, como factores condicionantes de nuestra personalidad tendremos el factor población, el medio físico donde se producen nuestros contactos, las actitudes, las pautas normativas y los valores sociales.

Las pautas de comportamiento social son reglas de conducta que se caracterizan por:

- Son modos de actuar (acciones externas), o de pensar (internas).
- Son compartidas por la generalidad de las personas que forman un grupo.
- Son repetidas con mayor o menor frecuencia.
- Son valoradas por los demás y valiosas personalmente.
- Son sancionadas por la sociedad, es decir, su cumplimiento será recompensado y castigada su violación.

VOCABULARIO

Según William Sumner:

- **"Folkways"**: usos sociales o formas de conducta aceptadas por el grupo, es decir, patrones de conducta tradicionales en una sociedad, que se refieren a aspectos de la vida social cotidiana de menor importancia. Son usos sociales aprendidos por imitación y tradición.

- **"Mores"**: Normas sociales fuertes e importantes de una sociedad y cuya violación puede conllevar un severo castigo. Se pueden definir como costumbres, tradiciones o hábitos, relacionados con aspectos de gran importancia para el grupo. Son duraderas y están verbalizadas..

- Tienen un contenido normativo.

Las pautas de comportamiento internas (modos de pensar, ideas, creencias, etc.) y las externas (costumbres, usos sociales y las normas sociales) encuentran su base en los valores sociales.

Las pautas internas crean actitudes, es decir, tendencias a reaccionar de un modo determinado ante situaciones comunes. Las actitudes cuando son producto de generalizaciones excesivas originan los estereotipos (imágenes mentales), que atribuyen a algún conjunto características favorables (estereotipos positivos) o desfavorables (estereotipos negativos). Ejemplos de estereotipos hay muchos: la frialdad y ecuanimidad de los ingleses, la paciencia de los chinos, etc.

Los valores sociales informan las pautas ideales de un grupo o sociedad, los modos de pensar y comportarse de los miembros de su grupo: la lealtad, la fama, la religiosidad, el honor, el racionalismo, etc. Los valores son, desde un punto de vista sociológico, relativos: cada rol, cada clase social, cada grupo, cada sociedad y cada periodo tienen sus valores y su escala de prioridades. Los grupos y sociedades tienden a considerar como más valiosos aquellos valores que contribuyen a la integración del agrupamiento, a su cohesión, eficacia y permanencia. Los valores sociales son principios orientadores y configuradores del comportamiento en sociedad.

Los valores sociales según Guy Rocher son “maneras de ser, o de obrar que un persona o una colectividad juzgan ideales y que hace deseables o estimables a los seres o a las conductas a los que se atribuye dicho valor”. La higiene, la honestidad, el patriotismo, la fe, la estética, la lealtad, el honor, el mercantilismo, etc., son valores sociales que rigen la conducta de los miembros de una sociedad que los comparten.

2.2. Características de los valores

De lo expuesto anteriormente se extraen las siguientes características de los valores:

- Son compartidos o reconocidos por la sociedad en general.
- Tienen una gran carga afectiva. Atentar contra los valores compartidos por una pluralidad de personas pueden movilizar hostilmente a ese grupo social.
- No son conceptos tangibles o reales, sino que se sitúan en un plano ideal, utópico.
- Están jerarquizados. Cada sociedad, cada grupo o cada individuo tienen su propia escala de valores.
- Son base de las conductas y de la forma de vida de cada persona.
- Los valores sirven para valorar los comportamientos.

2.3. Tipos de valores

Podemos clasificar los valores en atención a múltiples connotaciones o criterios:

- En cuanto a su importancia:
 - Valores centrales, los realmente importantes, que conforman el “Ethos Cultural” de una determinada sociedad o colectividad.
 - Valores periféricos, que se aceptan por conveniencia pero que no forman parte fundamental de la vida social.
- En cuanto a su funcionalidad:

- Humanos (libertad, igualdad)
- Religiosos (monoteísmo)
- Económicos (propiedad privada)
- Estéticos (modas, gustos)
- Políticos (democracia, estado de bienestar).

También podemos hablar de:

- **Valores personales:** los consideramos principios indispensables sobre los cuales construimos nuestra vida y nos guían para relacionarnos con otras personas.
- **Valores socio-culturales:** son los que imperan en la sociedad en la que vivimos. Son cambiantes y pueden coincidir o no con los valores familiares o los personales.
- **Valores materiales:** nos permiten subsistir. Tienen que ver con nuestras necesidades básicas como seres humanos, como alimentarnos o vestirnos.
- **Valores espirituales:** se refieren a la importancia que le damos a los aspectos no-materiales de nuestras vidas y nos permiten sentirnos realizados.
- **Valores morales:** son las actitudes y conductas que una determinada sociedad considera indispensables para la convivencia.

Las normas son las especificaciones en guías de comportamiento de los valores referidos. Los valores de una sociedad son interiorizados por sus componentes en el proceso de socialización.

Pronto se comprende que los “valores” no pueden manifestarse sin normas sociales de conducta que los enmarquen y que tienen que ser aceptados por un número mínimo de miembros de la colectividad, y en muchos casos por todos.

3. ACTITUDES: CONCEPTO, COMPONENTES Y FUNCIONES

Gran parte de nuestra conducta social está determinada por nuestras actitudes. Durante el proceso de socialización se produce el aprendizaje de aquellas actitudes que resultan adecuadas al grupo social en que somos educados.

Las actitudes no pueden observarse directamente, se trata de construcciones hipotéticas que han de basarse en comportamientos manifiestos. Las actitudes no determinan las conductas, pero predisponen a ellas, por lo cual la conducta de una persona resulta relativamente previsible si se conocen sus actitudes. Las conductas, por tanto, se explican por las actitudes. Podemos considerar de forma general que las actitudes son una predisposición para la acción, la tendencia a responder a una persona, objeto o situación tanto de forma positiva como de forma negativa. Esa predisposición hace que algunos las llamen pre-conductas.

Para Jiménez Burillo, las actitudes son “unas predisposiciones a actuar, aprendidas, más o menos estables, dirigidas hacia un objeto, persona o situación, organizadas de una forma estructurada y con unos elementos relacionados entre sí, de tal forma que el cambio en uno de ellos influye en los demás”. También sería la predisposición para responder de manera predeterminada a los estímulos relevantes. Para Newcomb la actitud es un modo del situarse a favor o en contra de algo.

La definición más utilizada la formuló Allport: la actitud es el “estado de preparación” o disposición mental o psicológica y neutral, que se organiza a través de la experiencia y que influye en la respuesta del sujeto.

Por su parte, Eagly y Chaiken indican que la actitud es una tendencia psicológica que se expresa mediante la evaluación de una entidad (u objeto) concreta, con cierto grado de favorabilidad o desfavorabilidad.

Se trata de un estado interno de la persona. No es una respuesta manifiesta y observable. Se concibe como algo que media entre los aspectos del ambiente externo (estímulos), y las reacciones de las personas (respuestas evaluativas manifiestas).

Sin embargo, no todas las predisposiciones pueden ser clasificadas como actitudes, por eso debemos tener cuidado con conceptos como opinión, hábitos, opiniones, emociones, necesidades fisiológicas. A continuación ofrecemos una serie de características que son propias de las actitudes y no del resto de los conceptos mencionados:

- Las actitudes se aprenden: las personas no nacen con ellas.
- Son bastante persistentes o estables.
- Implican relaciones entre sujeto y objeto: nuestras relaciones y problemas con respecto a individuos o grupos se manifiestan por medio de las actitudes.
- Tienen propiedades motivadoras-afectivas: el hábito de abrir la puerta con una mano determinada no tiene características motivadoras, sin embargo, las actitudes hacia Dios, hacia nuestro país o hacia otras personas si tienen propiedades claramente afectivas.

Las actitudes además, están estructuradas de manera que los componentes se relacionan entre sí lo que implica que si cambia uno de los componentes cabe esperar que se produzca un cambio en las demás.

Las actitudes pueden variar a lo largo de la vida de una persona, según se produzca un cambio en el grupo de referencia, nuestras necesidades, la personalidad o la información con la que contemos, aunque podemos afirmar que las actitudes tienen cierta consistencia y duración en el tiempo. Cuanto más importante sea esa actitud para el individuo, más difícil será que se produzca el cambio. Si cambiamos de barrio o de trabajo, modificando nuestro status, vamos a adaptarnos al nuevo ambiente, pudiendo llegar a cambiar nuestras actitudes. Según vamos madurando a lo largo de la vida, nuestra personalidad va a cambiar, y si se modifica nuestra personalidad se modificarán igualmente nuestras actitudes para adaptarnos a las nuevas situaciones que nos depara la vida.

También se pueden ver alterados nuestros valores y actitudes ante un hecho concreto como puede ser la muerte de un familiar, una enfermedad, etc. Este tipo de cambio en las actitudes también puede ser “artificial”: nos puede ser impuesto por agentes externos, como las técnicas de lavado de cerebro en el caso de las sectas, los mensajes subliminales o por presiones como el miedo al rechazo.

3.1. Componentes de las actitudes

Para la gran mayoría de los autores los componentes de las actitudes son los siguientes:

1. COGNITIVO, PERCEPTIVO O COGNOSCITIVO (lo que pensamos)

Formado por el conjunto de valores, creencias y conocimientos sobre un objeto. Se trata de las opiniones, ideas y convicciones que tenemos acerca del objeto, en las que se fundamenta la actitud. O bien, conjunto de informaciones o conocimientos que el individuo ha ido acumulando sobre un determinado objeto y que nos permiten valorar o atribuir ciertas cualidades al objeto. Los objetos no conocidos o sobre los que no se posee información no pueden por tanto generar actitudes.

2. AFECTIVO, SENTIMENTAL O EVALUATIVO (lo que sentimos)

Formado por los sentimientos, convicciones, ideas y emociones de agrado o desagrado, a favor o en contra, que sentimos sobre un determinado objeto. Es el componente más característico de las actitudes. Es valorativo e implica por tanto la atribución de ciertas cualidades al objeto. Está condicionado por la forma en cómo la actitud satisface nuestras necesidades. Todo esto es lo que da a las actitudes su carácter duradero, estimulante y motivador. Los conocimientos más críticos incorporados al sistema de las actitudes son las convicciones de índole valorativa, que implican la atribución de ciertas cualidades.

3. TENDENCIAL, CONDUCTUAL, REACTIVO O COMPORTAMENTAL (como actuaciones y respondemos)

Es la tendencia a actuar hacia el objeto de una manera determinada, el conjunto de emociones vinculada al objeto. Abarca tanto las predisposiciones de conducta como sus acciones respecto al objeto de la actitud. Esta carga emotiva es lo que da a las actitudes su carácter duradero, estimulante y motivado. Comprende el sentimiento de agrado o desagrado, positivo o negativo, a favor o en contra del objeto de la actitud. Es el componente activo de la actitud, si bien algunas actitudes no presentan tendencias reales a la acción y entonces se habla de actitudes intelectualizadas. Si un individuo tiene una actitud positiva para con un objeto determinado estará dispuesto a ayudar, favorecer o sostener tal objeto, en cambio, si tiene una actitud negativa estará dispuesto a hacer daño, a destruir o a acabar con el objeto. Es una predisposición a la acción.

3.2. Propiedades de las actitudes

Podemos citar las más importantes:

- Valencia o dirección: carácter positivo o negativo que se atribuye al objeto actitudinal.
- Intensidad: gradación de esa valencia.
- Multiplicidad: es el número de elementos por el que están formados cada uno de los componentes de las actitudes.
- Flexibilidad: es la capacidad de la actitud a que sea cambiada.
- Ambivalencia: algunas actitudes pueden ser ambivalentes. Es un estado de tener simultáneamente.

3.3. Factores que influyen en la formación de actitudes

Son los siguientes:

- 1) La información que recibimos, es decir, los conocimientos que poseemos sobre la materia en cuestión. Nuestra limitada capacidad y la tendencia a la simplificación hacen que tales conocimientos, en la mayoría de los casos, sean insuficientes, por lo que tendemos a generalizar. Es muy probable, por ejemplo, que desconozcamos a fondo la problemática taurina y sin embargo nos inclinemos a favor o en contra de esta fiesta. Cuando a la actitud le falta este elemento, el conocimiento de la materia, estaremos ante un prejuicio.

El contacto directo es el proceso más elemental en la formación de las actitudes. Las actitudes basadas en experiencias directas con objetos son más accesibles, se retienen mejor y son más claras que las actitudes basadas en experiencias indirectas.

- 2) El grupo con el que nos identificamos, aparte de facilitarnos conocimientos, las actitudes se ven influenciadas por las que adopte el grupo al que pertenecemos. Esto supone una

tendencia conformista motivada, sobre todo, por el deseo de ser aceptado, de ser como los demás y la gratificación obtenida al adoptar los puntos de vista de quienes nos rodean, lo que refuerza constantemente el afán de ser como ellos. La influencia de los padres también es importante ya que los padres transmiten su cultura a sus hijos, constituyendo la socialización primaria.

- 3) La satisfacción de nuestras propias necesidades. Fácilmente llegamos a creer que lo que nos beneficia es bueno por sí mismo y lo que nos perjudica es intrínsecamente malo.
- 4) La personalidad del sujeto. La personalidad del individuo influye en la adopción de determinadas actitudes, así, por ejemplo, una persona introvertida tenderá a mantener actitudes contrarias a las relaciones sociales.
- 5) Influencia de los medios de comunicación: la televisión, radio, prensa escrita, contribuyen con sus informaciones de manera significativa a la formación de las actitudes. A pesar de ello, es preciso señalar que las personas prestan atención a los contenidos que están de acuerdo con sus creencias y opiniones propias.
- 6) La influencia sociocultural: las actitudes que a nosotros nos parecen raras, han sido utilizadas por otros pueblos como base de su vida social y, por el contrario, actitudes que nosotros consideramos completamente válidas han sido consideradas inadecuadas por otras culturas.

3.4. Cambio de las actitudes

Las actitudes pueden cambiar si cambian los factores que las formaron, es decir, principalmente la información de que disponemos. Por lo tanto existen diferentes factores que van a permitir el cambio de las actitudes:

- La credibilidad del emisor.
- El mensaje: cuando la información está contrastada, es más difícil de cambiar.
- El destinatario o la audiencia.

Si se quiere cambiar la actitud, hay que atacar a alguno de los componentes a los que acabamos de referirnos:

- La información que hemos recibido.
- Los grupos con los cuales nos identificamos.
- Las necesidades personales que tenemos.
- La personalidad del individuo.

Pese a ello, como se indicaba antes, las actitudes son difíciles de cambiar y ello porque:

- Hay un miedo al cambio.
- Se han formado a una edad muy temprana.
- Cada actitud está relacionada con otra.

3.5 Organización de las actitudes

Las actitudes se organizan en racimos, es decir, no aisladas, y es por ello por lo que se interrelacionan entre sí y tienen una jerarquía. Si queremos cambiar una actitud, hay que cambiar también las que se relacionan con ella, pues todas están relacionadas.

La ideología de una persona serán sus actitudes ante lo que sucede en su vida.

3.6. Funciones de las actitudes

Una de las primeras funciones es la de permitir que el individuo se adapte a los grupos de los que forma parte (función integradora o adaptativa).

Las personas buscan relaciones equilibradas entre sus actitudes y su comportamiento, por eso, en ocasiones, se afirma que existe una correspondencia entre la actitud y la conducta, es decir, las actitudes influyen, aunque no determinan, el comportamiento (función equilibradora).

Las personas adaptan actitudes porque le son útiles, es decir, porque cumplen unas funciones determinadas, como son:

- Les ayudan a comprender el mundo que les rodea, organizando y simplificando una entrada muy compleja de estímulos procedentes de su medio ambiente.
- Protegen su autoestima, haciendo posible evitar verdades desagradables sobre sí mismas.
- Les ayudan a ajustarse en un mundo complejo, haciendo más probable que reaccionen de modo que aumente al máximo sus recompensas procedentes del medio ambiente.
- Les permite expresar sus valores fundamentales.

Según Katz, las funciones que desempeñan las actitudes en la personalidad son cuatro:

1. FUNCIÓN ADAPTATIVA, INSTRUMENTAL O UTILITARIA.

Toda persona inmersa en un grupo social trata de conseguir recompensas y, a la vez, evitar castigos, alcanzar objetos deseados o evitar los no deseados. La mejor forma de conseguir las primeras es adaptar las actitudes a las del grupo al que pertenece, tomando como propias las actitudes deseadas por los miembros de dicho grupo, logrando con ello obtener sus simpatía y sentirnos integrados en el mismo. Por medio de ellas el sujeto satisface parte de sus necesidades, sobre todo las sociales.

2. FUNCIÓN DE DEFENSA DEL YO.

Con ella la persona se protege a sí misma de reconocer la realidad del ambiente que le rodea. La persona utiliza mecanismos de defensa, basados en la racionalización (justificar o buscar razones a lo que uno no quería que pasara; es consciente), represión (olvidar una situación concreta o ignorarla; es consciente), la regresión y la proyección, entre otras, para evitar enfrentarse con el tipo de persona que es. Es muy común no querer reconocer que se tienen sentimientos de inferioridad. Para solucionarlo se proyectan actitudes de superioridad hacia algún grupo minoritario y en desventaja. Por medio de esta función el sujeto se protege contra lo desagradable, contra los bloqueos y las frustraciones.

3. FUNCIÓN EXPRESIVA, DE AUTOREALIZACIÓN EXPRESIVA O DE AFIRMACIÓN DE VALORES.

Refleja los valores de la propia persona, sus creencias y la imagen que se tiene de uno mismo. Por ejemplo, alguien podría experimentar gran satisfacción expresando su oposición a las leyes que imponen la pena capital, si cree profundamente en los derechos humanos.

4. FUNCIÓN COGNOSCITIVA, DE CONOCIMIENTO O DE ECONOMÍA.

Las actitudes también desarrollan funciones de organizar y simplificar el complejo mundo que nos rodea, de explicar los hechos, la información que nos llega como nuevas experiencias,

en definitiva. Es tanta la información que nos llega, que resulta prácticamente imposible analizarla detalladamente y adoptar en poco tiempo una respuesta adecuada, por lo que el individuo se ve obligado a simplificar y discriminar aquella que realmente necesita. Las personas necesitan patrones o marcos de referencia para comprender su mundo y son las actitudes ya adquiridas las que ayudan en esta tarea. Se trata de una función intelectual de la actitud.

3.7. Incoherencia entre actitud y conducta

A pesar de que la actitud es una predisposición a actuar de una determinada manera, hay ocasiones en las que el sujeto no lo hace de forma congruente con ellas. Esto es debido a las circunstancias que concurren cuando uno se dispone a adoptar una determinada conducta

Puede concurrir una serie de “variables o circunstancias personales”, que determinen una abierta discrepancia entre la actitud y la conducta que de ella sería lógico esperar: actitudes distintas e incluso contrapuestas, motivaciones diferentes, necesidades, modelos de conducta que fuerzan nuestro comportamiento en sentido contrario a lo que predispone nuestra actitud, etc.

Destaquemos en este punto la denominada: “**Homeostasis psicológica**”, dada por el equilibrio entre las necesidades y su satisfacción. Si las necesidades no son satisfechas, se produce un desequilibrio de las condiciones psicológicas internas. El sujeto busca alcanzar el equilibrio a través de conductas que le permitan satisfacer dichas necesidades.

Veamos las diferentes corrientes de pensamiento al respecto:

- **Según Richard La Piere** “En la conducta intervienen no solo actitudes, sino también otras circunstancias, como los hábitos, las normas, los deseos, los intereses económicos y, sobre todo, las necesidades”.
- **Teoría de la Acción Razonada (TAR)**, desarrollada por Martin Fishbein e Icek Ajzen. esta teoría “predice intenciones”. Establece que la intención de realizar o no realizar una conducta es una especie de balance entre lo que uno cree que debe hacer y la percepción que tiene de lo que los otros creen que uno debe de hacer, por lo que esa intención es el predictor más exacto de la conducta.
- **Milton Rokeach** explica este fenómeno con los términos **figura y fondo**. La figura sería el objeto de la actitud y el fondo las circunstancias concurrentes. Por tanto, la forma de actuar de una persona dependerá, por un lado, de la figura, es decir, de las disposiciones activadas por el objeto de la actitud y, por otro, de las disposiciones activadas por la situación, el fondo. Un ejemplo sería el caso de alguien que tiene tendencia al hurto en los hipermercados y, sin embargo, no lo hace cuando el Vigilante de Seguridad está cerca, por miedo a ser pillado. Como conclusión, se puede decir que ni las actitudes, ni las circunstancias concurrentes, determinan los actos, pero predisponen a ellos.
- **Teoría del Comportamiento Planificado (TCP)**, desarrollada por **I. AJZEN**. “La intención dependerá de la actitud hacia la conducta, de la norma subjetiva y del control conductual percibido”. Predice el comportamiento deliberado, porque puede ser planificado.
- **Teoría de la Disonancia Cognitiva o Cognoscitiva (TDC)** desarrollada por **Festinger**. Consiste en la contradicción de creencias. La disonancia cognitiva es un estado de tensión y ansiedad que se produce cuando alguna decisión, una creencia o un comportamiento propio es incorrecto y se contradice con alguna otra creencia al respecto.