

INFLUENCIAS PSICOLOGICAS EN LA ELECCIÓN DE ALIMENTOS

TEORÍA DE LA ACCIÓN RAZONADA

Modelo general de las relaciones entre actitudes, convicciones, presión social, intenciones y conducta.
 Desarrollado por Martín Fishbein e Icek Ajzen
 Pretende predecir la conducta humana

Las acciones se basan en las actitudes individuales, por lo que una teoría de la acción consiste esencialmente en una descripción de las actitudes.
 La información que permite la formación de las mismas es de tipo
 - Cognitivo: se refiere a las creencias y al conocimiento que poseemos acerca de un objeto.
 - Afectivo
 - Conductual: influye en las actitudes, ya que evaluamos nuestras propias actitudes en forma similar a cómo lo hacemos con las de los demás.

La intención de la conducta de una persona está determinada por
 - Las consecuencias que se pueden derivar de su conducta, así como la probabilidad de las mismas.
 - La importancia que esas consecuencias tengan para la persona.
 - El comportamiento que esperan de él las personas significativas de su entorno (según su percepción).
 - La importancia que la persona da a la opinión que tienen las otras personas.
 - Evaluación de las oportunidades, facilidades, etc. externas para la ejecución de la conducta.
 - Percepción de autoeficacia para la ejecución de dicha conducta.

TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA APLICACIONES A LA ELECCIÓN DE ALIMENTOS

Fue desarrollada en 1985, basándose en la Teoría de la Acción Razonada.

Contiene cinco variables
 - Se incluye el comportamiento
 - La intención
 - Actitud
 - Norma subjetiva
 - Control del comportamiento percibido

Existen una serie de factores que explican la conducta
 - Actitud hacia la conducta: defiende que la expectativa del resultado y hay que combinarlo con el valor percibido que tiene ese resultado
 - Norma subjetiva: el grado en que la persona se ajusta a la norma.
 - Control conductual percibida: son los factores de control interno y externos percibidos. El grado en que la persona se siente capaz.