

ANTONIO CABRERA  
RAMIREZ  
UDS  
PSICOLOGÍA Y RETOS  
NUTRICIONALES  
MAPA CONCEPTUAL



UNIDAD IV

INFLUENCIAS PSICOLOGICAS EN LA ELECCION DE ALIMENTOS

4.1. La relación actitud-comportamiento.

La actitud se manifiesta a través de una serie de respuestas observables.

tres grandes categorías:

Cognitivas  
afectivas y  
conativo-  
conductuales

Los términos personalidad y actitud se enfocan a hablar de la conducta del individuo.

Una persona puede tener miles de actitudes.

4.2. Teoría de la acción razonada.

Es un modelo general de las relaciones entre:

actitudes,  
convicciones, presión  
social, intenciones y  
conducta.

Las consecuencias que se pueden derivar de su conducta, así como la probabilidad de las mismas.

Conducta: realizar una sugerencia.

Consecuencias posibles:  
Recibir un premio.  
Mejorar la calidad de la empresa.  
Quitar puestos de trabajo.

4.3. Teoría de la conducta planeada: aplicaciones a la elección de alimentos.

Esta teoría (TCP) contiene cinco variables donde se incluye el comportamiento.

En la Teoría de la Acción Planificada o TPB de Ajzen hay una serie de factores que explican la conducta:

Actitud hacia la conducta: defiende que la expectativa del resultado (dejar de fumar va a disminuir mi riesgo de cáncer)

Norma subjetiva: el grado en que la persona se ajusta a la norma.

Control conductual percibido: son los factores de control interno y externos percibidos.