



Nombre. Andrea Altuzar Villatoro

Grado y grupo. 3 A

Materia. Psicología y retos nutricionales

Actividad. Ensayo

Fecha. 27 de julio del 2022

La relación entre actitud y comportamiento

La actitud puede ser definida como la manifestación de un estado de ánimo o bien como una tendencia a actuar de un modo determinado. El concepto de actitud es muy utilizado en el ámbito de la psicología, en el que las actitudes no pueden ser consideradas como cuestiones particulares, sino que más bien deben ser entendidos dentro de un contexto social y temporal.

Las actitudes son adquiridas y aprendidas a lo largo de la vida y adquieren una dirección hacia un determinado fin. Esto lo diferencia de caracteres biológicos, como el sueño o el hambre.

La actitud se conforma de tres componentes esenciales:

- Elemento conductual: En primer lugar, este elemento refiere al modo en que son expresados las emociones o pensamientos.
- Elemento emocional: En segundo lugar, este elemento refiere a los sentimientos que cada persona tiene.
- Elemento cognitivo: Por último, este elemento hace referencia a lo que el individuo piensa.

Las actitudes que adquieren los individuos son influenciadas por diversas causas, como relaciones, creencias y experiencias que hayan sido vividas a lo largo de la existencia de cada persona. Estas variantes impulsan a los individuos a actuar de distintas formas ante situaciones muy similares.

Es por ello que es común oír términos como actitud positiva o actitud negativa, lo cual puede determinar el éxito o fracaso de lo que se intente realizar.

Se entiende normalmente por comportamiento al modo en que un ser vivo responde a los estímulos de su entorno, ya sea que lo haga de forma consciente o inconsciente, voluntaria o involuntaria, proporcionada o no.

De acuerdo a ciertas teorías de psicología social, existen cuatro tipos diferentes de comportamiento, cuyas siglas componen la palabra nemotécnica “disc”. Éstos son :

Dominante: Asumen roles activos, a veces incluso agresivos, orientados más hacia los resultados y hacia el “qué”, que hacia el “cómo”.

Influyente: Comportamiento muy centrado en las relaciones interpersonales, por lo que los conceptos de empatía, apertura e influencia son centrales.

Estable: Un tipo de comportamiento tranquilo, apacible, que da mucha importancia a la seguridad propia y que suele por lo tanto jugar un papel pasivo ante la mayoría de las situaciones.

Cumplidor: Comportamiento perfeccionista, con enorme capacidad para contemplar los detalles, típico de personas observadoras, metódicas y analíticas, que pueden ser percibidas como “frías” por los demás, ya que no suelen guiarse por su vida interno afectiva.

Teoría de la acción razonada

Podemos definir a la teoría de la acción razonada como un modelo realizado por Icek Ajzen y Martin Fishbein basado en la predicción de conductas humanas a partir del estudio de las actitudes, creencias e intenciones. Hace hincapié en los pensamientos, emociones y conductas de la persona para poder anticipar y/o predecir las acciones que puede realizar en el futuro a partir de la información sobre estas temáticas.

A veces, pensar en la teoría de la acción razonada puede ser difícil si se tiene en cuenta que las actitudes, emociones, creencias y evaluaciones son parámetros abstractos que varían según cada persona. Por ejemplo:

(Un joven recién egresado de una carrera universitaria intenta conseguir un empleo en una empresa. Dada la demanda laboral que tiene esa empresa, recibe muchas postulaciones de diferentes personas que desean conseguir el puesto. En este caso, las actitudes del joven pueden estar influenciadas por creencias respecto a que hay mayores posibilidades de conseguir un empleo si se cuenta con un título universitario. De esta manera, las intenciones de esta persona estarán guiadas según este pretexto.)

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

Fue desarrollada en 1985, basándose en la Teoría de la Acción Razonada.¹ Esta teoría contiene cinco variables donde se incluye el comportamiento, la intención, actitud, norma subjetiva y control del comportamiento percibido. Así mismo, la teoría del comportamiento planeado ha demostrado ser superior a la teoría de la acción razonada para la predicción del 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.
- Norma subjetiva: el grado en que la persona se ajusta a la norma. En qué medida esa persona está motivada para cumplir con las creencias de la gente que le rodea.
- Control conductual percibido: son los factores de control interno y externos percibidos. El grado en que la persona se siente capaz.

Bibliografía

Universidad del sureste, Uds. Antología de psicología y retos nutricionales. Unidad 4. 4.1 a 4.3. Recuperado el 26 de julio del 2022.