



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: David Enrique Bravo Soto

***Nombre de la Materia :Psicología y retos
nutricionales***

***Nombre del profesor: Julibeth Martínez
Guillen***

***Nombre de la Licenciatura: Nutrición
Tercer cuatrimestre***

Fecha de elaboración: 02 de agosto de 2024



INFLUENCIAS PSICOLOGICAS EN LA ELECCION DE ALIMENTOS

La Relación Actitud-Comportamiento: Reflexiones Personales

La relación entre actitud y comportamiento es un tema complejo que he estado reflexionando últimamente. En este ensayo, quiero compartir mis pensamientos sobre cómo las actitudes influyen en la conducta, explorando la Teoría de la Acción Razonada (TAR) y la Teoría del Comportamiento Planeado (TCP), y cómo estos modelos se aplican en situaciones reales.

Actitud y su Influencia en el Comportamiento

La actitud, según lo que he aprendido, se manifiesta a través de respuestas cognitivas, afectivas y conductuales. Fishbein y Ajzen han señalado que para correlacionar actitud y comportamiento de manera efectiva, ambos deben referirse al mismo objeto. Si medimos una actitud hacia un objeto y tratamos de predecir la conducta hacia otro objeto diferente, la relación puede no ser clara.

Un ejemplo que me parece ilustrativo es el de una persona que tiene una actitud positiva hacia un pastel de chocolate, pero decide no comerlo por preocupaciones sobre el peso. Esto muestra cómo las actitudes pueden influir en el comportamiento, pero también cómo las circunstancias pueden modificar esta influencia. Los factores situacionales, como la compañía o el entorno, juegan un papel importante en cómo se manifiestan las actitudes.

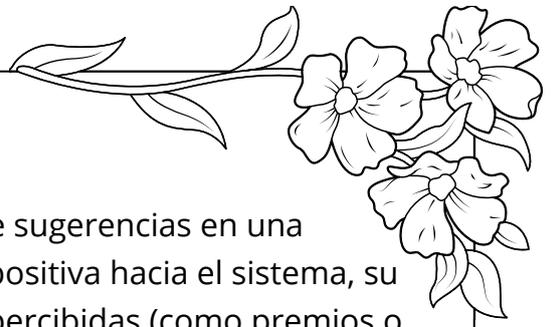
La Fuerza de la Actitud

He aprendido que la fuerza de una actitud es crucial para predecir el comportamiento. Las actitudes más fuertes, caracterizadas por su intensidad, importancia, conocimiento y accesibilidad, tienen un mayor impacto en la conducta. Las actitudes formadas por experiencias directas tienden a ser más influyentes que las formadas indirectamente. Además, la especificidad de la actitud, es decir, su enfoque en aspectos o situaciones concretas, también afecta su impacto en el comportamiento.

Teoría de la Acción Razonada (TAR)

La TAR, desarrollada por Martin Fishbein e Icek Ajzen, me ha mostrado que esta teoría busca predecir el comportamiento humano basándose en actitudes individuales, convicciones y presiones sociales. Según la TAR, las acciones se basan en las actitudes hacia un objeto, las cuales se forman a partir de creencias y evaluaciones. La fórmula de la TAR integra las creencias importantes para formar una actitud general hacia un objeto.





Un ejemplo en el entorno laboral podría ser el sistema de sugerencias en una empresa. Aunque una persona pueda tener una actitud positiva hacia el sistema, su conducta real estará influenciada por las consecuencias percibidas (como premios o la amenaza de reducción de personal) y la percepción de apoyo o resistencia de compañeros y superiores.

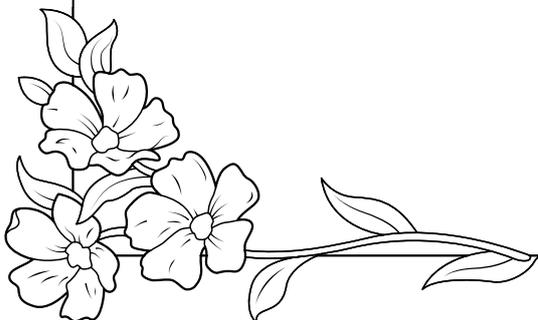
Teoría del Comportamiento Planeado (TCP)

La TCP, desarrollada por Ajzen en 1985, amplía la TAR al incluir el control del comportamiento percibido, que se refiere a la percepción de la disponibilidad de recursos y oportunidades para llevar a cabo una conducta. Esta teoría ha demostrado ser más efectiva en la predicción del comportamiento al considerar no solo las actitudes y normas subjetivas, sino también el control percibido. En el contexto de la elección de alimentos, la TCP puede ayudar a entender por qué una persona opta por alimentos saludables o no, basándose en su actitud hacia la salud, las normas sociales (como las expectativas de amigos y familiares) y la percepción de facilidad para acceder a opciones saludables.

Aplicaciones y Limitaciones

En mi experiencia, estas teorías tienen aplicaciones prácticas en diversas áreas, como la promoción de conductas saludables y la gestión del comportamiento en organizaciones. Sin embargo, también presentan limitaciones. La TAR y la TCP a veces no consideran la disonancia cognitiva y otros factores externos no contemplados. Además, la TCP puede no predecir adecuadamente el mantenimiento de la conducta a largo plazo.

En conclusión, la relación entre actitud y comportamiento es compleja y está influenciada por múltiples factores. La Teoría de la Acción Razonada y la Teoría del Comportamiento Planeado ofrecen marcos útiles para entender y predecir el comportamiento, pero es importante tener en cuenta sus limitaciones y el contexto específico. Comprender cómo las actitudes afectan el comportamiento puede mejorar la formulación de estrategias en áreas como la promoción de la salud y la gestión organizacional





Bibliografía

Antología de PSICOLOGIA Y RETOS NUTRICIONALES

