

LAS ACTITUDES

Factor decisivo en las relaciones interpersonales

por José Cabero Alpuente

Actitud es la predisposición de los individuos a juzgar y reaccionar favorable o desfavorablemente ante determinados hechos, situaciones, personas, etc.

Un hombre está hablando con otro sobre los judíos, observese que posee un cierto número de creencias sobre esta raza.

«Son más ricos que nosotros y tienen menos principios morales... Yo no diría que son, pero entre ellos hay muchos».

Sus creencias y sus sentimientos sobre los judíos se relacionan, a su vez, con sus tendencias reactivas respecto a ellos:

«..... Debería obligárseles a que fueran como los demás. Nunca me ha gustado estar cerca de ellos».

La forma en que este individuo trata a los judíos se apoya en las creencias, en los sentimientos y en las tendencias reactivas que mantiene con respecto a ellos. Estos conocimientos, sentimientos y tendencias reactivas forman como una estructura; es decir, se relacionan entre sí. Pues bien, es a esta estructura a lo que llamamos actitud hacia los judíos.

No podemos palpar una actitud ni podemos verla directamente; de igual forma, ningún físico ha podido ver o tocar un electrón, pero deduce su existencia de una serie de datos que observa en sus experiencias. Con la hipótesis de la existencia del átomo puede entender y dominar mejor la naturaleza, aunque quizás el día de mañana pueda establecer otra hipótesis que le sirva mejor aun, para explicar y dominar los fenómenos naturales. A nosotros también nos ayudarán muchísimo la hipótesis de las actitudes; en base a ella, comprenderemos el comportamiento de las personas.

Podríamos decir que la actitud es el marco de referencia que condiciona la percepción de la realidad. Las actitudes tienden a «solidificarse» a medida que los individuos adquieren marcos de referencia habituales para percibir las cosas.

Explicaremos el concepto de marco de referencia con las siguientes figuras:

Las figuras geométricas interiores **a** y **b** son las mismas, aun cuando se pueden ver como un cuadrado y un rombo respectivamente, debido a que se las ha enmarcado de forma distinta. (K. KOFFKA, Principles of Gestalt Psychology).

Se puede ver en este ejemplo que la interpretación de la figura interior depende de la exterior. Imaginemos la figura interior como un hecho objetivo determinado, el rombo como una opinión favorable, y el cuadrado como una opinión desfavorable. Así advertimos que nuestra opinión del hecho objetivo depende del marco de referencia.

El uso del lenguaje tiene mucho que ver con la percepción de las cosas. Si un acontecimiento, que el individuo no haya observado por sí mismo, le es presentado por primera vez mediante una palabra determinada, tiende a juzgarlo dentro del marco de referencia evocado por esa palabra, de este modo la actitud hacia él puede ser muy diferente de lo que hubiera sido de haberse empleado una palabra diferente.

Las actitudes se desarrollan en el proceso de la satisfacción de las necesidades. No es fácil detectar lo que determina la formación de las actitudes. Cuando se analizan datos recogidos en encuestas, que sondan la opinión pública, se encuentra que las opiniones varían de acuerdo con muchos factores. Personas que por tener afinidad de edad, ingresos, situación social, educación, etc. parece que tendrían que tener parecidas actitudes frente a los problemas, se manifiestan con notables diferencias en muchos aspectos. No obstante, se puede observar la lógica influencia de factores como la familia, el centro de trabajo, la profesión, la región de procedencia, etc.

Por lo que se refiere a factores internos del individuo, — el origen de las actitudes habría que buscarlo en las aptitudes del individuo, los rasgos de personalidad y la historia de su vida. Las aptitudes condicionan la posición que los hombres adoptan, frente a las realidades.

— De igual manera la personalidad determina gustos y aficiones que nos hacen adoptar actitudes especialmente frente a las personas.

— Las experiencias recibidas a lo largo de la vida, en especial durante los primeros años de ella, contribuyen mucho a la formación de actitudes.

Allport señala tres tipos de hechos que influyen en la formación de actitudes:

— Fusión de muchas experiencias parecidas.

— Aumento progresivo de la importancia de las experiencias.

— Adopción de esquemas de conducta prefijados en determinado grupo, cuando se ingresa en él.

Las actitudes, una vez establecidas, son muy difíciles de modificar, pues vemos la realidad a través de ellas y no de una forma objetiva.

Supongamos que un individuo tiene actitud desfavorable respecto a su vecino, juzgándolo como un tacaño. Un día a su vecino colaborar en una asociación benéfica, podría modificar su opinión sobre él, pero en lugar de ello dirá:

«Quiere figurar para conseguir mayor popularidad y estar en condiciones de ganar más».

El hecho es interpretado a través de la actitud, lo que determina una opinión que a su vez causa la justificación. Maier lo esquematiza de la siguiente manera:

Una opinión representa una interpretación de los hechos, pero la naturaleza de esta interpretación depende de la actitud del individuo. Sin embargo, cuando se le pregunta a una persona por qué tiene una particular opinión da fácilmente una justificación. Señalemos que la opinión causa la justificación y que la justificación no describe la causa de la opinión.

Las justificaciones son, por tanto, producto de las opiniones, y no pueden confundirse con la causa. Una justificación es una defensa individual de una opinión y la naturaleza de la defensa depende de la opinión que se defiende.

Una persona tiene actitud negativa hacia otra, esto le hará interpretar negativamente cualquier acción que le vea realizar, dando a los hechos el significado que interesa a su actitud.

De un conjunto de informaciones objetivas, una persona tiende a seleccionar los hechos compatibles con su actitud y no tiene en cuenta aquellos que no lo son. Una persona que tenga actitud desfavorable respecto a su compañero, verá todas las deficiencias que hay en él y será incapaz de ver las cosas positivas. La selección, por supuesto, se hace sin necesidad de proponérselo de una forma consciente.

En un hecho pueden coincidir diversos elementos interpretativos, que las actitudes se encargan de organizar según su dirección, sin tener en cuenta todas las circunstancias que concurren.

En la práctica lo importante es no sólo admitir que los demás han hecho una selección parcial y subjetiva de los hechos, sino también darnos cuenta de que nosotros mismos estamos continuamente haciendo esta misma selección.

Las actitudes de un individuo pueden llegar a tener un valor instrumental.

La psicología de las actitudes ha sido un tema de considerable interés en los últimos quince años. Pensamos a menudo que nuestras opiniones se basan en nuestro pensamiento o raciocinio. El hombre no es un ser racional como le gustaría pensar de sí mismo. Por el contrario, mantiene opiniones que están muy influidas por la actitud, y entonces utiliza su razón para defender sus opiniones.

Esto no significa que la razón no influya nunca sobre la opinión, mi propósito es señalar que la actitud es el factor más importante y que influye no sobre un gran número de personas en todas sus opiniones, sino sobre todas las personas en gran parte de sus opiniones. Debido a esto, sobre algunos temas todas las personas son prácticamente razonables, mientras que sobre otros, tienen una predisposición emocional.

La tarea del hombre que quiera resolver problemas humanos no debe ser el juzgar las actitudes, sino tratar de mejorarlas y evitar que puedan producir situaciones desagradables. Un auténtico análisis de las actitudes servirá para dar una nueva perspectiva a las relaciones interpersonales.

(De Maquinista - Revista de Empresa)