

# actitud – attitude

Authored by  
**memjavad**

November 1, 2025

## RECOMMENDED CITATION

memjavad (2025). *actitud – attitude*. Spanish Psychological Databases. Retrieved from <https://spanish.arabpsychology.com/?p=2382>

## Actitud

**Primary Disciplinary Field(s):** Psicología Social, Psicología, Sociología.

### 1. Definición Central y Naturaleza

La actitud, en el contexto de la [Psicología Social](#), se define fundamentalmente como una evaluación global, relativamente estable y organizada, de un objeto (que puede ser una persona, un grupo, una idea, un evento o un objeto físico). Esta evaluación implica un juicio que puede ser favorable o desfavorable, positivo o negativo, de aprobación o desaprobación. Históricamente, una de las definiciones más citadas proviene de Gordon Allport (1935), quien describió la actitud como un estado mental y neural de disposición, organizado a través de la experiencia, que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre la respuesta del individuo ante todos los objetos y situaciones con los que está relacionado. Esta conceptualización subraya que las actitudes no son meras opiniones pasivas, sino fuerzas internas que predisponen y guían el comportamiento y el procesamiento de la información.

La naturaleza de la actitud es inherentemente evaluativa, distinguiéndola de constructos cognitivos relacionados como las creencias o los valores. Mientras que una **creencia** es una afirmación sobre la probabilidad o veracidad de algo (ejemplo: "el cambio climático es real"), una **actitud** es la carga afectiva o evaluativa asociada a ese objeto (ejemplo: "el cambio climático es terrible y debe abordarse urgentemente"). Las actitudes funcionan como atajos cognitivos, permitiendo a los individuos responder rápidamente y de manera consistente a su entorno sin tener que reevaluar exhaustivamente cada situación. Esta función de conocimiento es crucial para la adaptación y la eficiencia mental, ayudando a estructurar y organizar el vasto mundo social.

A pesar de su relativa estabilidad, las actitudes no son estáticas. Su permanencia está determinada por la fuerza de la evaluación, la consistencia entre sus componentes (afectivo, cognitivo y conductual), y su accesibilidad en la memoria. Las actitudes fuertes son aquellas que son más resistentes al cambio, más estables en el tiempo y tienen una mayor influencia sobre el comportamiento. Los investigadores señalan que la accesibilidad, es decir, la facilidad con la que una actitud viene a la mente, es un predictor clave de su impacto. Una actitud altamente accesible se activa automáticamente al percibir el objeto, guiando la percepción, el juicio y la acción de forma casi instantánea.

### 2. Etimología y Desarrollo Histórico del Concepto

El término "actitud" proviene del latín *aptitudo* (aptitud), que se refiere a la disposición o postura adecuada para la acción. Sin embargo, su uso moderno en las ciencias sociales se popularizó a principios del siglo XX. Inicialmente, el término fue adoptado por la psicología experimental para

describir la postura corporal o la disposición motora de un sujeto en respuesta a un estímulo. No fue hasta que los sociólogos Thomas y Znaniecki (1918) utilizaron el concepto central de "actitud" en su obra seminal, *El Campesino Polaco en Europa y América*, que adquirió su significado psicológico y social actual. Ellos definieron la actitud como la contraparte subjetiva de los valores sociales, posicionándola como un estado mental individual que determina las acciones potenciales.

Durante las décadas de 1920 y 1930, la actitud se consolidó como el concepto más distintivo y central de la Psicología Social. Los investigadores se enfocaron intensamente en el desarrollo de técnicas de medición. Louis Thurstone (1928) fue pionero al afirmar que las actitudes podían medirse con precisión, desarrollando la primera escala formal de medición, marcando el inicio de una tradición cuantitativa que intentaba asignar un valor numérico a la evaluación subjetiva. Posteriormente, Rensis Likert (1932) simplificó este proceso con la popular **Escala Likert**, que permitía a los encuestados expresar su grado de acuerdo o desacuerdo con una serie de enunciados. Este auge metodológico convirtió la actitud en una variable empírica fundamental.

Sin embargo, la investigación sobre actitudes sufrió una crisis a finales de la década de 1960, motivada por la famosa revisión de Allan Wicker (1969), quien concluyó que la correlación entre las actitudes medidas y el comportamiento real era sorprendentemente baja, a menudo cercana a cero. Esta "crisis de la actitud" obligó a los investigadores a refinar drásticamente sus modelos conceptuales y metodológicos. En lugar de abandonar el concepto, la Psicología Social se dedicó a identificar las condiciones bajo las cuales las actitudes sí predicen el comportamiento, lo que llevó al desarrollo de modelos más sofisticados como la Teoría de la Acción Razonada (TRA) y, posteriormente, la Teoría del Comportamiento Planeado (TPB), que reincorporaron la actitud como un componente esencial, aunque no exclusivo, de la predicción conductual.

### 3. El Modelo Multicomponente (ABC)

Para comprender la estructura interna de una actitud, la mayoría de los modelos contemporáneos adoptan una perspectiva multicomponente, a menudo resumida en el modelo ABC (Afecto, Comportamiento y Cognición). Este modelo postula que una actitud hacia un objeto se compone de tres tipos de información interrelacionada, aunque conceptualmente distinta. El componente **Afectivo** (A) se refiere a los sentimientos y emociones que evoca el objeto de la actitud. Si una persona tiene una actitud positiva hacia la música clásica, el componente afectivo es el placer o la alegría que siente al escucharla. Este componente a menudo se forma a través de procesos de condicionamiento clásico y es altamente resistente a la argumentación lógica.

El componente **Conductual** (B) se refiere a las acciones pasadas, presentes o las intenciones de comportamiento hacia el objeto. No es el comportamiento en sí, sino la tendencia o la disposición a actuar de cierta manera. Por ejemplo, si un individuo tiene una actitud positiva hacia el reciclaje,

el componente conductual incluye la intención de separar la basura o la historia de haber participado en campañas de limpieza. Es importante notar que la auto-percepción de la propia conducta puede, a su vez, influir y reforzar la actitud, como sugiere la Teoría de la Auto-Percepción de Bem, donde las personas infieren sus actitudes observando su propio comportamiento.

Finalmente, el componente **Cognitivo** (C) abarca las creencias, conocimientos, pensamientos e ideas que el individuo asocia con el objeto de la actitud. Estas son evaluaciones racionales o fácticas (aunque no necesariamente objetivas) sobre las características o atributos del objeto. Por ejemplo, una actitud hacia un automóvil puede estar basada en la creencia de que es eficiente en el consumo de combustible, seguro y de bajo mantenimiento. La consistencia entre estos tres componentes (A, B y C) es crucial para la fuerza y estabilidad de la actitud. Cuando los tres componentes apuntan en la misma dirección evaluativa, la actitud es unitaria y poderosa. Sin embargo, la inconsistencia entre componentes, conocida como **ambivalencia actitudinal**, ocurre cuando una persona tiene creencias positivas y negativas simultáneas sobre el mismo objeto, lo que puede debilitar su capacidad para predecir el comportamiento.

#### 4. Formación y Cambio de Actitudes

Las actitudes no son innatas; se aprenden y se desarrollan a lo largo de la vida a través de una variedad de procesos psicológicos y sociales. Uno de los mecanismos fundamentales es el **aprendizaje por asociación** o **condicionamiento clásico**, donde la asociación repetida de un objeto neutro con estímulos que provocan una respuesta afectiva positiva o negativa resulta en que el objeto neutro adquiera la valencia evaluativa del estímulo asociado. De manera similar, el condicionamiento instrumental u operante juega un papel: las actitudes que son recompensadas (reforzadas) por el entorno social tienen más probabilidades de fortalecerse y mantenerse, mientras que las actitudes que conducen a castigos o desaprobación social tienden a debilitarse.

El cambio de actitudes, por otro lado, es un área intensamente estudiada, siendo la persuasión el mecanismo más directo. La investigación sobre persuasión se ha centrado en el modelo de Yale (¿Quién dice qué a quién y con qué efecto?) y, más recientemente, en modelos de procesamiento dual. El **Modelo de Probabilidad de Elaboración** (ELM) de Petty y Cacioppo es paradigmático. Este modelo postula que la persuasión puede ocurrir a través de dos rutas: la ruta central (procesamiento cuidadoso y reflexivo de los argumentos) y la ruta periférica (procesamiento superficial basado en heurísticos o señales externas, como el atractivo de la fuente). El éxito de la ruta central conduce a un cambio de actitud más duradero y resistente, mientras que la ruta periférica genera un cambio temporal.

Otro mecanismo poderoso para el cambio de actitudes es la **Teoría de la Disonancia Cognitiva**, propuesta por Leon Festinger. Esta teoría sostiene que los individuos se esfuerzan por mantener

la consistencia interna entre sus cogniciones (creencias, actitudes y comportamientos). Cuando un individuo percibe una inconsistencia (disonancia), experimenta un estado de tensión psicológica desagradable que motiva el cambio. Por ejemplo, si una persona se comporta de una manera contraria a su actitud preexistente (comportamiento contra-actitudinal) sin una justificación externa suficiente, experimentará disonancia y tenderá a cambiar su actitud para que sea congruente con el comportamiento ya realizado. Este proceso explica por qué el compromiso activo, incluso forzado, puede ser un poderoso motor de cambio actitudinal.

## 5. Relación entre Actitud y Comportamiento

La relación entre actitud y comportamiento ha sido históricamente el punto más controvertido y fructífero de la investigación actitudinal. Tras la crisis de la correlación baja de los años 60, la investigación se centró en identificar los factores moderadores que fortalecen el vínculo. Uno de los hallazgos cruciales fue el **Principio de Compatibilidad**, que establece que las actitudes predicen el comportamiento solo cuando la actitud y la medida conductual se miden al mismo nivel de especificidad. Una actitud general (ejemplo: "Actitud hacia el medio ambiente") predice solo comportamientos generales, mientras que una actitud específica (ejemplo: "Actitud hacia el reciclaje de botellas de plástico este martes") predice un comportamiento específico.

Para abordar sistemáticamente la predicción conductual, Fishbein y Ajzen desarrollaron la **Teoría del Comportamiento Planeado (TPB)**. Este modelo propone que el mejor predictor del comportamiento es la **Intención Conductual**. La intención, a su vez, está determinada por tres factores principales: 1) la actitud hacia el comportamiento (la evaluación de si realizar la acción es buena o mala); 2) la norma subjetiva (la percepción de si las personas importantes para el individuo aprueban o desaprueban la conducta); y 3) el control conductual percibido (la creencia del individuo en su capacidad para ejecutar el comportamiento). La TPB ha demostrado ser altamente efectiva en predecir comportamientos voluntarios y planificados, desde la votación hasta la adopción de hábitos de salud.

Además de la TPB, la fuerza y la accesibilidad de la actitud son determinantes clave. Las actitudes que se basan en la experiencia directa (en lugar de la información de segunda mano) tienden a ser más fuertes, más accesibles y, por lo tanto, mejores predictoras del comportamiento. Cuando las actitudes son muy accesibles, el vínculo entre la evaluación y la acción es casi automático, operando fuera del control consciente y guiando las decisiones de manera espontánea. Sin embargo, en situaciones de alta presión temporal o alta distracción, incluso las actitudes fuertes pueden no manifestarse en el comportamiento si el individuo no tiene el control conductual percibido necesario o si factores situacionales externos anulan la influencia de la disposición interna.

## 6. Medición de Actitudes

La medición precisa de las actitudes es esencial para la investigación psicológica y social. Los métodos de medición se dividen generalmente en explícitos e implícitos. Los métodos **explícitos** requieren que los sujetos informen conscientemente sobre sus actitudes. Las escalas de autoinforme son las herramientas más comunes, destacando la **Escala Likert**, que utiliza una serie de enunciados (ítems) sobre el objeto de actitud, y el diferencial semántico de Osgood, que pide a los sujetos evaluar el objeto en una serie de escalas bipolares (ejemplo: bueno/malo, fuerte/débil). Aunque fáciles de administrar, estos métodos son susceptibles a sesgos de respuesta, como la deseabilidad social (la tendencia a responder de una manera que será vista favorablemente por otros) o la aquiescencia.

Los métodos **implícitos** se desarrollaron para sortear estos sesgos y medir las actitudes que los individuos pueden no ser conscientes de poseer o que no desean revelar. Estos métodos miden asociaciones automáticas entre el objeto de actitud y la evaluación. El ejemplo más prominente es el **Test de Asociación Implícita** (IAT), desarrollado por Greenwald, McGhee y Schwartz. El IAT mide la rapidez con la que un individuo puede asociar un concepto (ejemplo: "raza X") con un atributo evaluativo (ejemplo: "bueno" o "malo"). Si una persona asocia consistentemente más rápido "raza X" con "malo" que con "bueno", se infiere una actitud implícita negativa.

La distinción entre actitudes explícitas e implícitas ha enriquecido significativamente el campo. Las actitudes explícitas suelen predecir mejor los comportamientos deliberados y controlados, mientras que las actitudes implícitas son mejores predictoras de comportamientos espontáneos, no verbales y de sesgos automáticos, especialmente en áreas sensibles como el prejuicio o la discriminación. La investigación actual busca comprender cómo interactúan estos dos sistemas actitudinales y cuándo predomina uno sobre el otro en la guía de la conducta social.

## 7. Debates y Críticas Principales

A pesar de su centralidad, el concepto de actitud no está exento de críticas. Una de las objeciones metodológicas más persistentes se refiere a la dificultad de establecer una causalidad clara entre actitud y comportamiento. Si bien modelos como la TPB han mejorado la capacidad predictiva, la correlación nunca es perfecta, lo que sugiere que las variables situacionales y la identidad social pueden tener una influencia superior a la disposición interna de la actitud en ciertos contextos. Además, existe un debate continuo sobre la propia definición y la utilidad del modelo multicomponente ABC. Algunos críticos argumentan que los componentes afectivo, conductual y cognitivo están tan estrechamente entrelazados que su separación artificial con fines de medición puede distorsionar la naturaleza unitaria de la evaluación actitudinal.

Otra crítica importante se relaciona con la ambigüedad conceptual. Dada la amplitud con la que se ha aplicado el término "actitud" (desde evaluaciones triviales sobre marcas de cereales hasta

posturas políticas profundamente arraigadas), algunos teóricos argumentan que el concepto ha perdido especificidad, convirtiéndose en un término paraguas demasiado general para ser un constructo explicativo riguroso. Esta crítica sugiere la necesidad de diferenciar claramente entre actitudes duraderas basadas en valores fundamentales y evaluaciones superficiales o temporales que son altamente susceptibles a la manipulación contextual.

Finalmente, el auge de la neurociencia social ha planteado preguntas sobre el sustrato biológico de las actitudes. Si bien la psicología social tradicional se centra en procesos de aprendizaje y cognición, las investigaciones más recientes exploran cómo las estructuras cerebrales, particularmente la amígdala y la corteza prefrontal, median la formación y expresión de las actitudes, especialmente aquellas relacionadas con el miedo, la amenaza y el prejuicio. Este enfoque promete una comprensión más profunda de las bases biológicas de la evaluación social, pero también presenta un desafío al requerir la integración de niveles de análisis biológicos y sociocognitivos, un esfuerzo que define la vanguardia de la investigación contemporánea sobre actitudes.

## Lecturas Adicionales

[Actitud \(Wikipedia\)](#)

[Allport, G. W. \(1935\). Attitudes. In C. Murchison \(Ed.\), A Handbook of Social Psychology. Clark University Press.](#)

[Ajzen, I. \(1991\). The theory of planned behavior. Organizational behavior and human decision processes.](#)

[Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. \(1998\). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. Journal of Personality and Social Psychology.](#)