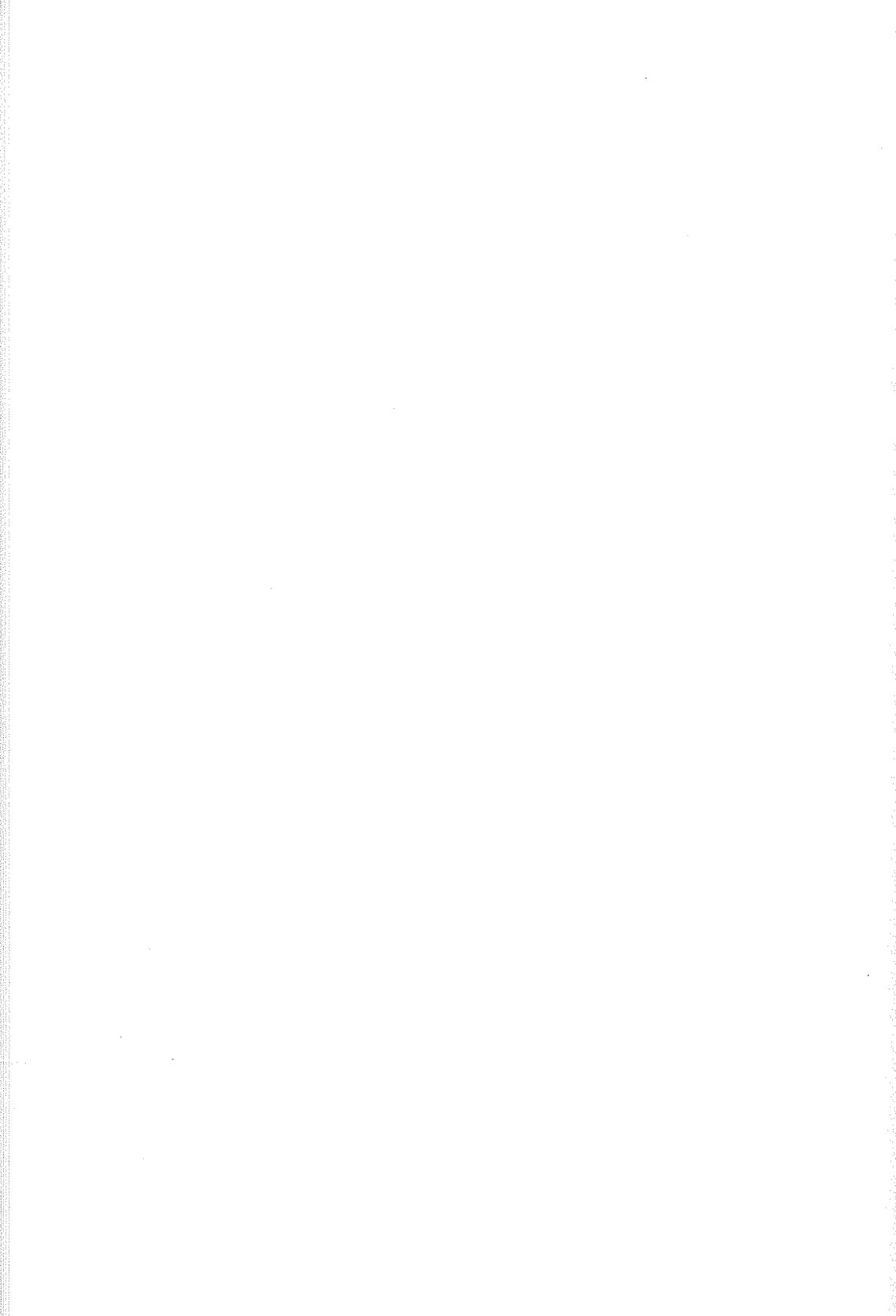


TEORÍA DE LA EDUCACIÓN



Sobre el concepto de actitud

POR

J. MIGUEL SABATER

Universidad de Murcia

1. EL TEMA DE LAS ACTITUDES

Pocos temas en el campo de las ciencias humanas han despertado un interés y atención similar al de las actitudes. Desde la introducción por SPENCER, en el ámbito de la Psicología, del término "actitud" para designar unos supuestos patrones disposicionales que influían en la percepción de las situaciones, todas las ciencias relacionadas con el comportamiento humano (la Sociología, la Psicología social y, en menor grado, las Ciencias de la Educación) se apoderaron de este concepto con la intención de convertirlo en un elemento clave, capaz de explicar amplias zonas del ser y del acontecer humano y, al mismo tiempo iluminar las intervenciones sobre la conducta y la personalidad humana.

Había razones que justificaban este interés. Para la Psicología, el tema de las actitudes afecta al corazón mismo del comportamiento humano, en la esfera misteriosa y central de la voluntad libre. Su situación estratégica en una zona de generalidad intermedia, entre los conceptos más generales y metafísicos, como personalidad y voluntad, y las realidades empíricas de los comportamientos, convertía a la actitud en una pieza

clave, tanto para comprender la personalidad como una estructura de actitudes, como para explicar los comportamientos individuales.

Desde otra perspectiva, la sociológica, las actitudes podían ser consideradas como el vínculo que anudaba entre sí la persona individual y la sociedad. El orden social, la sociedad como tal, se hallaría interiorizada en cada individuo en la forma de una estructura de actitudes que presidían sus relaciones con sus semejantes. Las actitudes vendrían así a constituir la cara subjetiva del orden social.

El concepto de actitud, por otra parte, podría iluminar los esfuerzos de los educadores de todo tipo (y no en primer lugar de los institucionales) interesados en la manipulación o educación del hombre. La formación de la personalidad se concretaba en la formación y/o modificación de las actitudes de los individuos hacia los distintos objetos que se integran en sus situaciones y hacia las situaciones en las que pueden llegar a estar inmersos.

Sin embargo, las expectativas que se generaron en torno a las actitudes no se han cumplido plenamente. La historia de este tema podría caracterizarse sumariamente con dos indicaciones: un gran desarrollo de la investigación empírica en el terreno de la medición y el cambio de actitudes y una imprecisión casi total en lo que se refiere a la teorización. En el ámbito de la teoría, y en lo que se refiere a la construcción de modelos para su comprensión, sin negar que existe una respetable producción literaria (inferior por supuesto que la referida a las investigaciones prácticas), los resultados obtenidos son ciertamente descorazonadores, hasta el extremo que ya en 1947 DOOB apadrinaba la opinión de que había que abandonar este concepto, pues, si bien le parecía socialmente útil, consideraba que carecía de status sistemático como hipótesis de trabajo (1). Otro crítico, BLUMER, escribiendo en 1955 desde un punto de vista sociológico, recomendaba el abandono de este concepto por su ambigüedad, que acaba por impedir el desarrollo de un cuerpo coherente de teoría psicosocial (2).

Sin suscribir plenamente estas afirmaciones, cabe, sin embargo, señalar que, pese a la ingente cantidad de esfuerzos dedicados a este tema, no ha cristalizado todavía una teoría coherente y aceptada por todos, que ofrezca un modelo claro de las actitudes que dibuje su status, explique su formación y dinamismo, establezca sus relaciones con la conducta, señale los factores de los que dependen y, por lo mismo, ilumine las posibles y eventuales intervenciones educativas sobre las mismas.

Este trabajo pretende ser una reflexión sobre el concepto de actitud y los postulados generalmente admitidos sobre las actitudes. Pensamos que se trata de un concepto

(1) DOOB, Leonard W.: "The Behavior of Attitudes". *Psychological Review* 54, pp. 135-156; 1947.

(2) BLUMER, Herbert: "Attitudes and the Social Act". *Social Problems*, 3; pp. 59-64; 1955.

valioso tanto para comprender la personalidad humana y la misma sociedad, como para iluminar la tarea educadora. Nuestra intención es puramente teórica; tratamos simplemente de delimitar el concepto de actitud y situarlo en el contexto de un modelo sobre el comportamiento.

Evidentemente no pretendemos descubrir ningún mediterráneo ni establecer ninguna visión revolucionaria. Nos limitamos a criticar algunas, a nuestro juicio, insuficiencias de la teoría común de las actitudes y a proponer una perspectiva, en nuestra opinión, más adecuada. Advertimos que el objeto de nuestra crítica no es el concepto de actitud defendido por este o aquel autor, sino el concepto y la teoría común de las actitudes; por ello no descenderemos a doctrinas específicas, sino que nos moveremos en el nivel de las presuposiciones generalmente admitidas. Tampoco partimos de ninguna teoría establecida sobre el comportamiento humano, sino que nos limitaremos a elaborar un modelo utilizando materiales del sentido común. Las fuentes de nuestra inspiración están ahí desde los comienzos mismos del pensamiento racional. Son el naturalismo materialista, como inspiración filosófica, y los modelos cibernéticos del comportamiento, como modelos técnicos. Sin embargo, y para precisar también el estilo del trabajo, huiremos tanto de la teorización excesiva cuanto de la pormenorización especializada, y conferiremos a estas páginas el estilo de un mero ensayo.

2. LA TEORÍA DE LAS ACTITUDES

Como se acaba de indicar, unas líneas más arriba, el comienzo de nuestra reflexión se centra en el análisis de las adquisiciones obtenidas por la teorización en este campo. A pesar de sus posibles imprecisiones y ambigüedades, existe una teoría genérica sobre la actitud que se puede resumir en una serie de postulados.

2.1. Los postulados de la teoría de las actitudes

Si quisiéramos sintetizar los puntos de acuerdo existentes entre las distintas teorías sobre la actitud, podríamos enunciar los siguientes postulados:

a) Se entiende por actitud una predisposición, existente en el sujeto y adquirida por aprendizaje, que impulsa a éste a comportarse de una manera determinada en determinadas situaciones.

b) Se supone que la infraestructura de esta predisposición es algún estado mental. La inclinación a actuar de determinada manera no se carga en el haber del organismo, sino en el nivel de la mente (entiéndase ésta como se entienda).

c) Se supone también que ese estado mental se halla integrado por alguno/s de los siguientes tipos de elementos: 1) elemento conativo (especie de automatismos conductuales); 2) elementos afectivos: patrones de valoración de los estímulos recibidos; 3) elementos cognitivos: creencias, es decir, patrones de interpretación de los estímulos en la línea de anticipación de otros estímulos colaterales o sucesivos.

Como corolarios de estos axiomas o teoremas, se acepta:

1) Que, a pesar de su status metaempírico, las actitudes de los individuos pueden ser detectadas y medidas de alguna manera; son, aunque indirectamente, accesibles a la observación.

2) Que son de alguna manera modificables. Se piensa incluso que es posible intervenir casi directamente sobre las disposiciones actitudinales. Aunque la adquisición de las actitudes es el resultado de un aprendizaje, en el que la práctica y la conducta son los mecanismos fundamentales, se supone que es posible intervenir, más o menos directa e inmediatamente, sobre los mismos estados disposicionales, modificándolos y obteniendo así cambios estables en la conducta de los individuos. Esta esperanza es lo que da al tema de las actitudes su relevancia práctica.

2.2. Los fenómenos actitudinales

La actitud, en la definición todavía admitida de ALLPORT, es “un estado mental y nervioso de disposición, adquirido a través de la experiencia, que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre las respuestas del individuo a toda clase de objetos y situaciones con los que se relaciona” (3). De acuerdo con esta descripción la actitud se nos muestra como un constructo en cierta manera metafísico o transempírico. No es una realidad observable, sino una realidad supuesta a la que se confiere un poder dinámico y regulador de la conducta. Pero esa suposición transempírica debe justificarse de alguna manera. Si la ciencia se ve obligada a hacer esas suposiciones, será

(3) ALLPORT, Gordon W.: “Attitudes”, pp. 798-844 en Carl MURCHISON (dir. de ed.), “A Handbook of Social Psychology”. Worcester, Mass.; Clak Univ. Press, 1935.

porque existen datos observables que no pueden ser explicados salvo apelando a esas realidades ocultas que son las actitudes. Pero ¿cuáles son los datos observables sobre los que se sustenta la suposición de las actitudes? ¿Qué fenómenos conductuales se pretende explicar y justificar con estas hipotéticas disposiciones? ¿Qué dimensión del comportamiento humano no es explicable salvo apelando a la actitud?

En sus orígenes mediante el concepto de actitud se pretendía enraizar en el sujeto de una manera unitaria las distintas vertientes de la conducta total del individuo ante un objeto o situación. Colocada ante un objeto y en una determinada situación, imaginemos, por ejemplo, ante un reptil, una persona experimenta distintas reacciones: un comienzo de huida, una emoción o sentimiento de miedo o de asco y, al mismo tiempo, un estado cognoscitivo que le informa de que el reptil está a punto de o puede atacarle y de que las consecuencias de su mordedura podrían ser fatales. Estas tres modalidades de reacción ante el objeto se interiorizan en el sujeto como una "potencia" unitaria de reacción, que se manifiesta por distintos canales. La actitud vendría a ser un constructo metafísico, un expediente para explicar la coherencia de esas distintas reacciones (conductual, afectiva y cognitiva).

Una segunda observación, a saber, la diferencia de reacción de distintos individuos ante una y la misma situación objetiva ponía de relieve la individualidad de las actitudes. Cada individuo tenía sus formas, más o menos peculiares, de reacción total en las distintas situaciones ante categorías específicas de objetos. Esto abría la puerta a la concepción de que las actitudes eran el resultado de un aprendizaje, el resultado de las experiencias previas del sujeto. Las actitudes se convertían así en un "hábito", en una posesión peculiar del individuo, conseguido como resultado de la experiencia, que lo predisponía a reaccionar (o mejor explicaba sus distintos niveles de reacción) ante una categoría de objetos o situaciones.

Este planteamiento primero, casi escolástico, de las actitudes no ha sido, sin embargo, mantenido por la investigación psicosocial. Una aclaración más precisa de esas predisposiciones actitudinales hubiera requerido lógicamente un análisis minucioso de los fenómenos pretendidamente controlados o explicados por las actitudes, a saber: los comportamientos realmente ejecutados por los individuos en cada situación y, si fuera posible, las reacciones sentimentales que acompañan a éstos, así como los componentes cognitivos a cuya luz se realiza la conducta. No es esto, sin embargo, lo que ocurrió. La investigación (empírica) de las actitudes se encerró en los laboratorios de los psicólogos y en las aulas y comenzó a considerar como expresión de las actitudes casi exclusivamente las "respuestas" dadas por los sujetos a unos cuestionarios, así llamados, de actitudes.

El cambio de la vida real, como objeto de observación, por lo que ocurre en un laboratorio o ante un cuestionario representa un salto cualitativo enorme. No son las mismas las respuestas de un individuo inmerso en una situación presionante, que las "respuestas" verbales ante unos cuestionarios que presentan simbólicamente (y, por lo tanto, sin sustancia) unos objetos, unas situaciones o unas formas de conducta esquemáticas. Sin duda, existen paralelismos entre la situación real y la situación presentada en un cuestionario; y esto es lo que permite concebir la esperanza de que las respuestas del individuo sirvan en cierta medida como indicadores y pronosticadores de sus conductas reales en las situaciones dibujadas por las preguntas del cuestionario. Pero la respuesta verbal es incomparablemente más pobre y esquemática que los comportamientos reales. Tal como se plantean normalmente los cuestionarios (influidos naturalmente por las teorías concretas profesadas por sus autores, si es que las tienen) sólo sirven para revelar algunos elementos cognitivos y la conciencia afectiva que colorea las reacciones conductuales.

Este tránsito condicionará los pasos de las teorías de las actitudes elaboradas desde la investigación con cuestionarios. Las únicas conductas relevantes en este campo, aquéllas a las que casi en exclusiva se acude para inferir y delimitar la esencia de la actitud son las respuestas dadas por las gentes a los llamados cuestionarios de actitudes. En este terreno viene a ocurrir algo similar a lo que acontece en el terreno de la inteligencia; de la misma manera que la inteligencia acaba por reducirse a lo medido por los tests, así también las actitudes son las meras respuestas a los cuestionarios de actitudes. Lo cual empobrece y condiciona en sus mismas raíces las discusiones ulteriores.

Consideremos esas respuestas actitudinales. En primer lugar se trata de meras respuestas verbales ante unos estímulos simbólicos y esquemáticos; algo muy distinto a los comportamientos esforzados que las gentes llevan a cabo en las situaciones reales, infinitamente más complejas y presionantes que los enunciados o preguntas de un cuestionario. No es por lo mismo extraño que, cuando se intenta correlacionar las respuestas a los cuestionarios (las actitudes) con los comportamientos reales, encontremos unos coeficientes casi insignificantes. Y ésto tiene una consecuencia práctica de singular importancia, a saber: desvalorizar las investigaciones que se hacen tratando de medir las actitudes de las personas y los grupos.

Uno de los intereses que mueven la investigación sobre las actitudes es la posibilidad de precedir las conductas de las gentes, partiendo del conocimiento de sus actitudes; de ahí, por ejemplo, la preocupación de los partidos políticos por sondear las actitudes (intenciones de voto) de los ciudadanos. Sin duda, las predicciones suelen ser válidas para conductas tan sutiles y simbólicas como depositar una papeleta en

una urna. Pero cuando se trata de comportamientos más complejos y costosos, la correlación entre las actitudes manifestadas verbalmente y las conductas suele ser bastante baja. Es conocida la temprana experiencia de RICHARD LAPIERRE (4). Para comprobar la consistencia de las actitudes manifestadas verbalmente y las conductas efectivas, recorrió los Estados Unidos en compañía de un matrimonio chino, entrando en 184 restaurantes; sólo en uno de ellos se negaron a servirles. No obstante, cuando LAPIERRE escribió más tarde a esos mismos restaurantes preguntando si daban servicio a los chinos, el 91% de los que le contestaron dieron una respuesta negativa. La razón de esta discrepancia entre las actitudes verbalizadas y los comportamientos habría que situarla, no en el desnivel existente entre la creencia o valoración manifestada (que es una conducta casi lúdica) y la conducta (que es una respuesta esforzada), sino en el desnivel entre la situación presentada en el cuestionario (que es esquemática) y la situación real, que es un campo de fuerzas complejo y presionante.

Aparte de estas consecuencias prácticas, la consideración de las actitudes a través únicamente de las respuestas a los cuestionarios tiene también consecuencias empobrecedoras para la teoría. Las respuestas están condicionadas por la forma y el contenido de los cuestionarios. Formalmente los cuestionarios están constituidos por una serie más o menos larga de preguntas o enunciados; las respuestas sólo admiten dos variables: la afirmación o la negación, el acuerdo o el desacuerdo. Cuando se trata de valoraciones, las únicas admitidas por los cuestionarios son las de aceptación o rechazo en distintos grados de intensidad. Con ello se llega a la conclusión de que los únicos parámetros de las actitudes (y, por lo mismo, de los comportamientos humanos) son la dirección u orientación (positiva o negativa en relación con un objeto o situación) y la intensidad o grado de esa aceptación o rechazo. Sin duda se trata de una visión reducida y empobrecedora de los comportamientos.

Si analizamos los cuestionarios en la línea de sus contenidos, observamos que se componen de preguntas o enunciados que se refieren a hechos (causas o consecuencias de determinados estados hipotéticos) o a preferencias y valoraciones con respecto a eventuales objetos o situaciones. Las respuestas congruentes con estas cuestiones son, por una parte, expresión de opiniones y creencias; por otra, manifestación de evaluaciones. Estas posibles modalidades de respuesta atendiendo al contenido tienen gran importancia para la discusión teórica de la esencia de las actitudes. Como ya se ha dicho, cuando se quiere señalar las rasgos fundamentales de las predisposiciones actitudinales, se mencionan tres tipos de componentes: conativos, cognitivos y afectivos.

(4) LAPIERRE, R.T.: "Attitude and actions". *Social Forces*, 1934; pp. 230-237.

Los dos últimos son los puestos de manifiesto por los cuestionarios. De ahí que, cuando se quiere determinar cuáles son los componentes de las actitudes se apele (tras reconocer la existencia de un elemento impulsor, conativo, por otra parte muy poco aclarado) a factores cognitivos y evaluativos.

Las consideraciones que proceden no intentan desvalorizar las adquisiciones y los avances en la teorización sobre las actitudes. Pretenden solamente mostrar el estrecho terreno sobre el que se edifica la teoría. Sin duda las respuestas a los cuestionarios son formas de conducta y revelan algo sobre los presupuestos individuales de la conducta. Pero por su carácter simbólico y esquemático esas respuestas verbales no permiten apreciar toda la complejidad y riqueza de los comportamientos reales y consecuentemente no ofrecen bastantes datos para comprender las actitudes-predisposiciones.

2.3. Las actitudes como estados mentales

Reconocida la necesidad de apelar a una "potencia" o "facultad" del sujeto para explicar la peculiaridad de sus reacciones conductuales ante los objetos y en las distintas situaciones, el paso siguiente sería elaborar un "modelo", ciertamente analógico, de esa potencia o facultad que, en su funcionamiento, diera razón de los fenómenos observados. Sin embargo, la única indicación que se nos proporciona al respecto es que las actitudes son estados "mentales o nerviosos" disposicionales que ejercen una función directiva o dinámica sobre las conductas. Pero no existe ningún modelo para comprender ese estado mental o nervioso. Esta carencia no es extraña porque lo que se trata de comprender es la vida mental, superestructura del comportamiento, o, con otras palabras, el funcionamiento del cerebro, sede de la vida mental. Y en esta esfera los conocimientos de la ciencia son ciertamente rudimentarios. A pesar de lo cual cabría intentar el comprender el comportamiento y la vida mental por analogía con otros procesos más conocidos.

Nada de esto se lleva a cabo en las discusiones y en la aclaración de las actitudes. Lo que en ellas se hace es insistir en que en el estado mental o nervioso disposicional se hallan prefiguradas de alguna manera las distintas vertientes de la reacción del sujeto ante el objeto. Así, al menos, puede entenderse la doctrina según la cual la actitud está formada por componentes conativos, cognitivos y afectivos. Un segundo paso en la discusión será determinar cuál o cuáles de esos elementos son los constitutivos esenciales de la actitud.

Pero ¿qué significan esos factores cuando se consideran como componentes del estado mental? La verdad es que no aparece aclarado de una manera precisa. El factor

conativo puede ser entendido en el sentido de automatismo conductual, cercano al hábito del que hablaremos más adelante. Observamos que muchas de nuestras conductas surgen como meras reacciones automáticas ante la presencia de estímulos específicos. Esas conductas automáticas o la vena de automatismo que hay en todas las conductas es lo que explica la apelación a ese componente conativo.

El factor cognitivo viene a explicar la dimensión de creencia que hay en todo comportamiento. Aparte de las manifestaciones de la creencia en la expresión de opiniones, todo comportamiento es manifestación de una especie de fe animal. Por otra parte, este factor se reconoce en las respuestas del tipo yo creo, yo opino que aparecen en los cuestionarios.

El tercer componente (componente afectivo) es un componente ambiguo. Cuando la teoría se comenzó a establecer, el componente afectivo hacía referencia a la dimensión sentimental consciente, que acompaña a la conducta. No olvidemos que toda conducta se hace transparente a la conciencia a través de estados emocionales. Las conductas de aproximación y posesión del bien están coloreadas con el sentimiento del amor, mientras que las de alejamiento del mal se matizan con el sentimiento de odio, dolor, tristeza o similares. Sin embargo, este componente sentimental no parece ser un factor dinámico en la conducta. Por ello, el componente afectivo se considera como un esquema de evaluación de los objetos o situaciones. Al menos esta es la interpretación de FISHBEIN-AJZEN (5).

Este componente evaluativo, sobre el que, al parecer, con más justeza se carga la responsabilidad inmediata de las respuestas, queda, sin embargo, si no impreciso, al menos bastante recortado. Las respuestas comportamentales (simbólicas o afectivas) se explican como resultado de la evaluación que hace el sujeto de los objetos o situaciones; la evaluación que aquél hace de éstas, condiciona el ser y la orientación del comportamiento. No hay que hacer ninguna objeción a esta opinión, mientras nos mantengamos en este plano general. Las objeciones comienzan cuando implícitamente se da por supuesto que sólo existe un criterio de evaluación pertinente para la conducta, a saber: el criterio bueno/malo, agradable/desagradable. Pero ¿es éste el único criterio o la única perspectiva desde la que el sujeto evalúa los componentes de la situación cuando está actuando o a punto de actuar? Pensamos (y más adelante intentaremos justificarlo) que la evaluación de los objetos en relación con una conducta proyectada o ya en marcha atiende a más dimensiones de los objetos. Pensamos que el surgir y la modalidad de una conducta se nos explica sólo por el carácter bueno o malo de su

(5) FISHBEIN, M.; AJZEN, I: "Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria". *Psychol. Rev.* 23 (1974); pp. 59-74.

objeto directo (cuando una conducta lo tiene), sino también por el carácter de asequible o inasequible que ese objeto tenga, en sí o dentro de un contexto, y por el carácter de activo (dominante)/inactivo que ese objeto tenga en sí o en sus circunstancias.

La suposición de que los estados mentales que constituyen las actitudes (o la infraestructura de las actitudes empíricas) están compuestos por estas tres categorías de componentes se apoya sobre la observación de las respuestas a los cuestionarios, más que sobre un análisis de los comportamientos fuera del laboratorio. Es curioso a este propósito que aunque se reconozca la existencia de un componente conativo, este componente no reviste ninguna importancia en los estudios sobre las actitudes. Esto se explica quizás porque las respuestas verbales a los cuestionarios sólo revelan (de acuerdo con su forma de ser) opiniones y valoraciones.

El segundo paso de las teorizaciones, una vez admitido que la actitud está formada por aquellos tres componentes, consiste en discutir cuál de ellos constituye la "esencia" de la actitud. Fue ésta una discusión tradicional, que se sigue manteniendo aún hoy entre los estudiosos de las actitudes. La discusión se plantea entre dos alternativas: la consideración unidimensional de las actitudes y la pluridimensional. Dentro de la primera alternativa se plantean de hecho dos opciones: una, defendida en su momento por ROKEACH, quien afirma el carácter esencial del elemento cognitivo, y otra, cuyo representante más eximio es FISHBEIN, que considera como elemento primordial el afectivo valorativo.

Para ROKEACH, "una actitud es una organización relativamente duradera de creencias en torno a un objeto o situación, que predispone a reaccionar preferentemente de una manera determinada" (6). Lo que, a su juicio, constituye el elemento dinámico y orientador de la conducta es el conocimiento, que dentro de ciertos límites de certeza, tiene una persona acerca de lo que es verdadero o falso, bueno o malo, deseable o indeseable. Llega incluso a defender que toda creencia, aún las de tipo meramente descriptivo, es factor impulsor y regulador de la conducta; esta función reguladora se pondrá de manifiesto cuando las condiciones sean apropiadas. "Considérese mi creencia de que Colón descubrió América en 1492. El componente de conducta de esta predisposición puede permanecer inactivo hasta el día en que yo me ponga a hojear dos libros de historia para decidir cuál de ellos voy a comprarle a mi hijo. Uno de ellos da la fecha de 1492 y el otro la de 1482. Mi creencia me dispondrá, en igualdad de otras circunstancias, a escoger aquél que me da la fecha de 1492" (7).

(6) ROKEACH, Milton: Art. sobre "Actitudes", en Enciclopedia de las Ciencias Sociales, t. I, p. 15.

(7) ROKEACH, M., *ibid.*

La otra opción unidimensional considera que esencialmente la actitud es una orientación afectiva hacia los objetos; orientación que, en su base, está constituida por la evaluación positiva o negativa que el sujeto hace del objeto (8).

La alternativa multidimensional presenta varias opciones: la de quienes mantienen en pie de igualdad la importancia de los tres componentes (9) y la de quienes, menospreciando el componente conativo, consideran la actitud como un constructo bidimensional (10).

La discusión entre estas dos posturas se realiza, no a través del análisis de conceptos y modelos, sino a través del análisis estadístico de los datos obtenidos mediante cuestionarios. Usando, por ejemplo, el análisis de covarianza sobre los datos utilizados por FISHBEIN en su estudio de 1974, BAGOZZI y BURNKRANT (11) llegan a concluir que un modelo de actitud constituido por los dos componentes afectivo y cognitivo resulta más explicativo de aquellos datos que un modelo unidimensional puramente afectivo. Sin embargo, utilizando técnicas más sofisticadas, otros estudiosos (12) llegan a conclusiones diferentes. Al parecer, la obtención de conclusiones depende, por una parte, de la sofisticación de los métodos de análisis estadístico utilizados y, por otra, aunque no se dice, de los datos obtenidos mediante los cuestionarios.

El resultado último es que no se llega en esta discusión a un resultado definitivo. No cabe una decisión última en la disputa entre los modelos unidimensionales y pluri-dimensionales, puesto que, planteada la discusión en el terreno estadístico, todo depende de la sofisticación de los métodos y los instrumentos. No es por lo mismo extraño que en los últimos años se vuelva a los planteamientos más ingenuos y lógicos que apuntábamos al comienzo. Así BRECKLER (13) considera la actitud como una hipotética (total, decíamos nosotros) respuesta a un objeto, y la conducta, el afecto y

(8) FISHBEIN, M.; AJZEN, I.: "Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research". Reading, M.A. Addison-Wesley, 1975.

(9) KATZ, D.; STOTLAND, E.: "A preliminary statement to a theory of attitude structure and change". En "Psychology: A Study of a Science", ed. S. Koch, 3; pp. 423-475. MacGraw-Hill, New York, 1959.

(10) BAGOZZI, R.P.; BURNKRANT, R.E.: "Attitude organization and the attitude-behavior relationship". *J. Per. Soc. Psychol.*, 37 (1979); pp. 913-929. Ver también ZAJONC, R.B.; MARCUS, H.: "Affective and cognitive factors in preferences". *J. Consum. Res.*, 9 (1982); pp. 123-131.

(11) Vid. supra.

(12) DILLON, W.R.; KUMAR, A.: "Attitude organization and the attitude-behavior relation: A critique of Bagozzi and Burnkrant's reanalysis of Fishbein and Ajzen". *J. Pers. Soc. Psychol.*, 49 (1985); pp. 33-46.

(13) BRECKLER, S.J.: "Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude". *J. Pers. Soc. Psychol.*, 47 (1984); pp. 1.191-1.205.

el conocimiento como tres clases (tres vertientes) de respuesta. AJZEN (14) considera la actitud como una propensión a responder favorable o desfavorablemente frente a un objeto, y piensa que conocimiento, afecto y conducta son tres dominios en los que se expresa empíricamente la actitud.

El resultado último es que las disposiciones actitudinales (las "potencias" del sujeto) quedan tan en el misterio como antes. Se postulan como determinantes de la conducta y se describen por sus efectos. Pero en manera alguna se les encuentra un lugar y un status en la vida mental; una vida mental para la que, por otra parte, se carece de modelo.

Ciertamente la búsqueda de la esencia de la actitud y la elaboración de un modelo para el comportamiento pueden ser consideradas como tareas ociosas. Lo prácticamente urgente es predecir y modificar las conductas de las gentes. Y lo que a los investigadores (probablemente subvencionados por empresas comerciales y de imagen o por partidos políticos) interesa es encontrar correlaciones significativas entre determinadas preguntas (a las que se responde con creencias, evaluaciones u opiniones) y las conductas efectivas de las gentes. Lo otro constituiría una curiosidad.

Sin embargo, las cuestiones teóricas tienen una importancia definitiva para la práctica, ya que la iluminan y dirigen. Y habría que preguntarse hasta qué punto las bajas correlaciones, ya señaladas, entre las respuestas a los cuestionarios y los comportamientos de las gentes se deben, no ya a la irrelevancia de las opiniones y evaluaciones con respecto a la conducta, sino a que los instrumentos de medida no están bien contruidos; y esto por falta de una teoría realista sobre el comportamiento y las actitudes.

3. FENOMENOLOGÍA DE LAS ACTITUDES

El primer paso en cualquier estudio que pretenda vérselas con entidades inobservables consiste en precisar con el mayor rigor los datos empíricos de los que se parte. En el caso de las actitudes, el primer requisito es el de definir y delimitar los aspectos concretos de los comportamientos por mor de los cuales se postulan las actitudes.

Las actitudes se postulan para explicar la similitud de las respuestas de un individuo ante objetos semejantes y en situaciones similares. En esas respuestas cabe distinguir dos caras: la cara externa que es la conducta (conjunto de movimientos físicos

(14) AJZEN, I.: "Attitudes", en Wiley Encyclopedia of Psychology. Ed. R.J. Corsini. New York, 1984; pp. 99-100.

realizados por el sujeto), observable desde el exterior (y poco aparente para el sujeto que se comporta), y la cara interna constituida por la conciencia, cognitiva y afectiva, que sólo se muestra al sujeto que actúa.

Reconociendo y dando por sentado que la respuesta tiene estos tres componentes, lo científico será atender preferentemente a aquello que es público y notorio, a saber, a los comportamientos manifiestos. Pienso que éste es el suelo del que debe arrancar una teoría de las actitudes. Su primera tarea consiste en delimitar los fenómenos actitudinales.

3.1. Las actitudes como estilos o géneros conductuales

Conocemos por una observación trivial: el término actitud no es de uso exclusivo psicológico, sino que pertenece al acervo del lenguaje común. El hombre de la calle utiliza muy frecuentemente esta palabra: "adoptó una actitud despreocupada", "se presentó ante su jefe con una actitud sumisa", "normalmente tiene una actitud agresiva con la gente"... En este uso normal la palabra actitud designa, antes que nada, una modalidad o estilo de conducta. La actitud no es la conducta material, sea ésta una acción física o la respuesta verbal a una pregunta; es una modalidad, un estilo que puede patentizarse en conductas materialmente muy dispares, de la misma manera que un estilo artístico se materializa en obras de arte muy diferentes entre sí: en la escultura, la arquitectura, la pintura o la música. Las actitudes, una actitud concreta puede mostrarse en conductas materialmente distintas. La actitud agresiva, por ejemplo, puede ejercerse de múltiples maneras.

Con estas o similares acepciones aparece también el término actitud en la Sociología. El estudio de THOMAS y ZNANIECKI "The polish peasant in Europe and América" (1918) en que se analizan los estilos de vida del campesino polaco en su tierra de origen y la persistencia y evolución de esos estilos tras ser trasplantado a una nueva tierra y a unas nuevas situaciones, ofrece una visión de la actitud en esta línea. La actitud es concebida como un estilo conductual, compartido tal vez por una colectividad de personas, que define y a la vez depende de las situaciones en que se encuentran los individuos y los grupos.

De acuerdo con la concepción del sentido común y con el uso que de este término hacen las ciencias descriptivas de la conducta, aceptaremos que las "actitudes" son modalidades de respuesta conductual de un individuo (o de una colectividad) en situaciones similares.

Evidentemente, este estilo conductual no es ni puede ser algo sobreañadido a la conducta, sino una variante de una conducta específica. Imaginemos la conducta de

pedir algo a alguien. Probablemente se realizará siempre siguiendo los mismos pasos. Sin embargo, esa conducta admite muchas variantes, diferentes unas de otras en el tono en que se emiten las demandas, en la presencia o no de ciertas palabras rituales, en la disposición (actitud) corporal que acompaña a las palabras, etc. Imaginemos una conversación o un diálogo entre dos personas; materialmente consistirá en una alternancia de frases. Sin embargo, en sus intervenciones cada uno de los interlocutores utilizará distinto tono, distintas formas expresivas, mayor o menor fogosidad, etc., etc. Estas variantes o modalidades conductuales es lo que el lenguaje común suele entender como actitudes manifiestas.

Entendidas extensivamente, las actitudes, cada actitud, es una gama de conductas, que mantienen un "estilo" común, que un individuo o colectividad ponen diferencialmente en marcha en situaciones en que aparecen objetos de la clase designada por el término de la actitud (negros, gitanos, etc.).

3.2. La multiplicidad de actitudes

En la teoría usual y en la praxis investigadora que intenta detectar y medir las actitudes de las gentes hacia los objetos y situaciones parece admitirse solamente dos grandes géneros, que vendrían a corresponder al amor y el odio. Las actitudes son clasificadas como positivas o negativas, de aceptación o rechazo, situándolas a todas en una misma línea de doble dirección que admite distintos grados de intensidad. Investigar las actitudes en los niños ante la escuela, el estudio, los profesores, etc., equivale a detectar meramente hasta qué punto los niños aceptan o no la escuela, los profesores o las tareas escolares.

Frente a estas dos grandes categorías de la actitud, enumeradas por la teoría de las actitudes, el sentido común distingue y enumera numerosos tipos; habla, por ejemplo, actitudes confiadas, agresivas, dominantes, sumisas, masculinas, femeninas... Probablemente muchos de esos nombres son sinónimos y designan un mismo género conductual básico. Pero resultaría aventurado pretender reducir toda la gama de actitudes nombrada por el sentido común a sólo un par de géneros: la actitud de aceptación y la de rechazo. Todos somos conscientes de que las actitudes, al menos en el sentido normal de la palabra, son algo más rico y matizado que el grado de aceptación o rechazo que un sujeto tiene o manifiesta hacia un objeto o situación. Sin duda en toda actitud existe esta dimensión de aceptación o rechazo; pero existen también otras dimensiones, tan respetables como ésta, que hacen de las actitudes disposiciones más ricas y plurales.

El reconocimiento de esta pluralidad específica de actitudes plantea una cuestión, que parece relevante, y que no se plantea la teoría usual. Es el de la delimitación de las distintas actitudes específicas posibles. ¿Cuáles son los tipos básicos de actitud? ¿En qué se diferencian unos de otros? ¿Cuáles son los rasgos pertinentes para describir un estilo conductual?

Responder a estas preguntas y elaborar una clasificación de las actitudes es una tarea ardua. Para obtenerla tendríamos que partir de algún criterio. Un método para lograr esa clasificación podría ser el análisis del componente emocional o sentimental que acompaña siempre a los distintos estilos conductuales. Mediante alguna especie de introspección o de anotación de los sentimientos que suscita en nosotros la presencia de los distintos objetos en las distintas situaciones, podríamos llegar a elaborar ese catálogo. Es éste un camino que se negaría a recorrer la ciencia actual, que pone entre paréntesis la conciencia. Sin embargo, los filósofos del medievo llegaron por este procedimiento a elaborar una lista de las pasiones (predisposiciones de la psique, en cierta manera equivalentes a nuestras actitudes) fundamentales: el amor, el odio, el deseo, la huida, el goce, la tristeza, la esperanza, la desesperanza, la audacia, la cólera. Sin embargo, este camino no está exento de riesgos; la conciencia es algo tan inapresable y fluctuante que difícilmente podríamos llegar a resultados eficaces.

Otro camino (probablemente más racional) podría consistir en el análisis de los rasgos formales de los comportamientos para descubrir sus distintas dimensiones y los valores que pueden adoptar esas dimensiones. De esta manera podríamos comprender los distintos géneros conductuales posibles.

Todo comportamiento (y pensamos fundamentalmente en las conductas físico-musculares, aunque no descartamos las simbólicas) es en sí mismo una secuencia de movimientos. El comportamiento como totalidad y, aún mejor, cada uno de sus componentes individuales podría ser formalmente descrito a través de tres parámetros, semejantes a los que sirven para definir un movimiento físico local, a los que podríamos llamar: dirección, momento y velocidad. Un movimiento físico (y la conducta, aparte de otras consideraciones, lo es) queda definido como una función de los valores de estos tres parámetros. Los valores de cada una de estas dimensiones pueden ser teóricamente infinitos; pero para la definición de los géneros conductuales podríamos limitarnos a los valores fundamentales (positivo/negativo). Podríamos considerar como valores de la dirección los valores "positivo" (hacia el objeto) y "negativo" (dirección contraria); de la cantidad de movimiento: positiva (superior a la cantidad de movimiento del objeto), negativa (inferior); de la velocidad: positiva (superior a la del objeto), negativa (inferior) —más adelante acabarán de comprenderse estas dicoto-

mías—. Cada género conductual vendría definido como la combinación de esos posibles valores. No es el momento de interpretar las actitudes que en cada caso corresponderían a las distintas combinaciones de los valores en esas tres dimensiones. Simplemente se apunta, como hipótesis, la posibilidad de llegar a definir y delimitar formalmente los distintos géneros conductuales en que, a nuestro juicio, consisten las actitudes.

Sin embargo, y a pesar de dejar el tema ad kalendas graecas, no me parece inconveniente reseñar una teoría de un autor tan poco sospechoso de materialismo, como Santo Tomás de Aquino, paralela, no por decir idéntica a lo que aquí metodológicamente se propone. Es la explicación que ofrece cuando pretende definir y clasificar las pasiones, a las que acabamos de referirnos y que, a mi juicio, se hallan bastante cercanas a las disposiciones conductuales que llamamos actitudes.

Santo Tomás acepta la vieja doctrina platónica de los dos apetitos, concupiscible e irascible, como dos raíces distintas que explican, desde el sujeto las distintas modalidades de comportamiento. Cada uno de estos dos apetitos es la explicación metafísica (interiorizada en el sujeto) de dos de las dimensiones del comportamiento anteriormente señaladas, a saber, su orientación positiva hacia el bien satisfactorio y negativa hacia el mal perjudicial y la dimensión de fuerza frente a las dificultades que el medio impone a la actividad en marcha del sujeto. Sin embargo, Santo Tomás reconoce un tercer aspecto, atribuido ahora al medio o entorno, que es correspondiente a la dimensión señalada de actividad: los objetos buenos o malos, satisfactorios o perjudiciales, pueden simplemente “estar” en el entorno o moverse en él aproximándose o alejándose del sujeto.

En función de estos parámetros delimita y define Santo Tomás las posibles pasiones. Como resumen del pensamiento tomista, en este punto nos limitaremos a transcribir un párrafo de un estudioso de su obra. “Los diversos movimientos del apetito sensitivo han recibido el nombre de pasiones. Las que se refieren a lo concupiscible son: el amor o inclinación al bien aprehendido, tomado como bien, sin otra característica; el odio, que es su contrario; el deseo, inclinación al bien ausente, pero esperado; la huida, su contrario; el goce, reposo en el bien poseído o considerado como poseído; la tristeza, depresión del alma bajo la acción del mal contrario. Respecto a lo irascible, son cinco las pasiones que señalan los diversos movimientos del alma: la esperanza, tendencia al bien ausente difícil de adquirir, pero posible; la desesperanza, relativa a lo imposible; la audacia, sugerida por un mal inevitable e inminente, pero no invencible; el temor, reacción ante un mal inminente e invencible; y la ira o la cólera, inclinación vehemente para vengar un mal padecido perjudicando a quien lo causa” (15).

3.3. El polo objetivo de las actitudes

Cuando en el lenguaje corriente se habla de actitudes, éstas aparecen siempre referidas a algo o alguien. Son actitudes complacientes, despectivas, autoritarias... ante los hijos, los compañeros, los inferiores. Cada género o estilo actitudinal se asocia a una determinada categoría de objetos (cosas, personas, símbolos, etc.). También cuando medimos actitudes no se mantienen en el vacío, sino que tienen siempre un referente determinado. Medimos, por ejemplo, las actitudes de los alumnos ante la escuela, los profesores, los libros, las calificaciones, etc.

Supuesto que toda actitud tiene un referente, cabría preguntarse por la naturaleza de ese referente. Normalmente hablamos de actitudes hacia objetos (cosas o personas); sin embargo, algunos autores, como ROKEACH, echan en falta la investigación sobre actitudes hacia situaciones. ¿Cuál es el objeto de la actitud? ¿Las cosas o las situaciones? Todo dependerá de cómo entendamos la actitud. Si entendemos la actitud como anhelo, deseo, tensión hacia (es decir, como una flecha disparada en la dimensión del tiempo hacia el futuro), que es lo que en muchas ocasiones se mide mediante los cuestionarios, entonces el objeto de las actitudes podrían ser tanto las cosas como las situaciones. En el mundo de los futuribles yo puedo preferir llegar a encontrarme en unas situaciones con preferencia a otras; puedo desear que en las situaciones en que me halle se encuentren unos objetos o personas con preferencia a otros. Pero, ¿llamaríamos "actitudes" a estas preferencias enunciadas? Es otra de las imprecisiones de la teoría usual de las actitudes: la identificación o asimilación del concepto de actitud con el de preferencia —confusión que plantea el problema de la distinción entre actitudes y valores—. La actitud es siempre una disposición a actuar de una determinada manera "en" una situación definida, en la que el actor se halla, y en la que se enfrenta a una estructura de cosas y/o personas; y esa disposición conductual es función de la estructura de la situación. Pienso, por ello, que el término actitud debe reservarse para significar los criterios evaluativos que el sujeto tiene acerca de los objetos que componen el entorno situacional, y no las preferencias por situaciones eventuales.

Cuando determinamos las actitudes no designamos sus referentes con nombre propio, sino con un nombre común. Las actitudes racistas o autoritarias de una persona no hacen referencia a este negro o a este subordinado concretos, sino a una categoría de personas: los miembros de otras razas (a las que se considera inferiores, por cierto) o los miembros pertenecientes a las clases subordinadas. Las conductas en su

(15) SERTILLANGES, A.D.: "Santo Tomás de Aquino". Trad. española. Desclee de Brouwer. Buenos Aires, 1945, tomo II, pp. 211-212. Dejamos al lector interesado la tarea de comprobar la doctrina tomista en la Suma Teológica I-II, q. XXII-XLVIII, y II-II, q. XLVII CLXXII.

concretez y singularidad tienen como referente en cada caso un individuo concreto y singular; pero la forma, el estilo de la conducta, tiene como correlato un significado: (en cierta manera universal) que el sujeto describe en el objeto.

4. LAS ACTITUDES COMO DISPOSICIONES SUBJETIVAS

Además de adjetivadas y determinadas, las actitudes van siempre subjetivadas. Son actitudes de alguien (de un individuo o una colectividad). Las personas y los pueblos adoptan de una manera relativamente constante un mismo estilo conductual cuando se hallan en situaciones similares o frente a objetos semejantes. Ante determinadas cosas, personas o símbolos, reaccionan de una manera airada, temerosa, huidiza, esperanzada, etc. Esto nos hace suponer que hay algo en esos sujetos que los inclina a responder con ese estilo en las situaciones pertinentes. Las actitudes las interiorizamos entonces en los sujetos y las concebimos como propensiones, disposiciones o predisposiciones.

Pero ¿qué clase de propensiones? ¿En qué difieren las conductas controladas por las actitudes, de otros comportamientos que también se explican en función de otras propensiones? ¿Cómo entender las propensiones actitudinales? ¿Cómo distinguirlas de otras propensiones que también acontecen en el comportamiento humano? Buqueando en el sentir de las gentes y en el significado que damos a las palabras, podemos llegar a trazar algunos límites.

En primer lugar, las actitudes no las entendemos como automatismos, similares, por ejemplo, a los reflejos o los tics. Un tic es una reacción material de un músculo a una estimulación puntual, mientras que una conducta actitudinal es siempre compleja.

Distinguimos también las respuestas actitudinales de los hábitos o costumbres o manías como tales. El hábito es una pauta de conducta individual que se reitera ante la presencia repetitiva de un estímulo. Decimos de alguien que tiene el "hábito de fumar" cuando responde con la conducta precisa de encender un cigarrillo al estímulo, pongamos por ejemplo, de la ansiedad. El hábito no supone deliberación (por llamarla de alguna manera) ni un conocimiento valorativo de la situación.

La actitud no es un hábito, porque no designa una conducta específica, sino una gama de conductas; la actitud compasiva se manifiesta consolando al triste, visitando al enfermo o realizando cualquiera de las obras de misericordia. Tampoco es uno y el mismo objeto de la actitud; el estímulo es genérico: "el prójimo en situación apurada";

pero este objeto genérico tiene existencia en múltiples situaciones distintas compuestas por individuos numéricamente diferentes, aunque pertenecientes al mismo género.

Un dato accesorio que diferencia la respuesta "habitual" de la "actitudinal" es la presencia en la segunda de un componente emocional que no aparece en la primera. La conexión estímulo-respuesta en la conducta habitual es tan automática y predeterminada que no da lugar a procesos cerebrales que se traduzcan en conciencia emocional.

La sede de las actitudes no podemos ponerla, pues, en la zona de los automatismos conductuales, sean reflejos o hábitos. Las respuestas actitudinales no son manifestación de una mera inercia conductual, que imponga automáticamente una respuesta a la aparición de un estímulo, sino que permiten incluso las decisiones libres del sujeto. Por ello habría que descartar de la idea de actitud el elemento conativo. Se sitúa en una zona más elevada: en la zona del conocimiento o del procesamiento de la información que precede a la toma de decisiones. Si entendemos la conducta (los outputs comportamentales emitidos por el cerebro) como el consiguiente de un condicional, cuyo antecedente es la "visión" de la situación, la sede de las predisposiciones actitudinales habría que colocarla en el antecedente; más aún, incluso: habría que colocarla en la fase primera del procesamiento de la información recibida: la fase en que los inputs informativos procedentes del exterior son reconocidos y evaluados. Las conductas actitudinales no son respuestas automáticas a los estímulos, sino respuestas a esos estímulos reconocidos y evaluados por el cerebro.

5. LA EXPLICACIÓN DE LAS ACTITUDES EMPÍRICAS

La explicación de las actitudes, entendidas en el sentido que se acaba de exponer, supone explicitar: a) de qué factores dependen los posibles géneros conductuales; b) cómo se genera en cada caso la conducta, y c) cómo se materializan en el sujeto las propensiones conductuales.

La respuesta a estas preguntas sólo puede obtenerse a través de un análisis de la conducta. Puesto que las actitudes empíricas son modalidades de conducta, la explicación de las mismas pasará por una teoría o, mejor, un modelo de comportamiento. Evidentemente, un artículo de revista no es el lugar para desarrollar pormenorizadamente un modelo de este tipo. Intentaremos, sin embargo, ofrecer algunos trazos de un modelo naturalista del comportamiento.

5.1. Los factores del comportamiento

Entendemos por comportamiento o conducta una secuencia de movimientos físicos realizados por un ser animal en un medio material. En principio y básicamente un comportamiento animal (y consiguientemente humano) es un fenómeno natural y, como tal, puede ser comprendido y analizado en los mismos términos que cualquier otro acontecimiento.

Como fenómeno natural, el comportamiento animal es un proceso de reorganización de una situación, en la que se hallan implicados el organismo y el conjunto de los seres materiales que lo rodean y que constituyen su medio. Es cierto que normalmente pensamos en el comportamiento del organismo como algo que le atañe a él. Dando una relevancia (no inmerecida, por cierto) al organismo, consideramos a éste como "sujeto" de sus conductas y al entorno como mero "escenario" o circunstancia del movimiento comportamental. Pero, cuando contemplamos las cosas sin prejuicios, tenemos que poner en un mismo plano de igualdad al sujeto y al entorno. Aunque atribuyamos el comportamiento al organismo, la explicación de aquél no puede prescindir del entorno. El comportamiento debe ser visto como una reorganización de la situación total.

Esta reorganización se produce por y es el resultado de una oposición entre dos sistemas: el constituido por el organismo y el constituido por el resto de la situación. Alguno de esos dos sistemas, por las razones que sea, se ha modificado, produciendo, por lo mismo, una tensión entre ambos. El resultado de esa tensión u oposición relativa entre el sistema de fuerzas del organismo y el campo de fuerzas del entorno será el fenómeno (natural o conductual), que en sí mismo aparecerá como un proceso de acoplamiento entre ambos. La forma que adopte el proceso será una función de los valores relativos de los dos sistemas.

Esta oposición relativa entre dos sistemas materiales se sitúa en la esfera del poder y se manifiesta en distintas dimensiones: como oposición relativa en la actividad, en la resistencia, y en lo que podríamos llamar plenitud o ser. La reorganización del marco situacional se produce en la dirección descendente: de mayor a menor poder.

Aplicando estos conceptos teóricos al caso del comportamiento de los organismos, podríamos afirmar que el modo de ser específico de cada conducta dependerá de la oposición relativa entre el poder (fuerza, actividad, plenitud) del sistema orgánico y el poder del sistema material del entorno. Esta oposición podrá ser contemplada en las distintas dimensiones en que el ser viviente se relaciona conductualmente con el medio. Así hablamos de: a) oposición en la línea que podríamos denominar vacuidad-plenitud; b) id. en la línea resistencia-debilidad; c) id. en la línea actividad-pasividad.

En efecto, contemplado el comportamiento en el sujeto que se conduce, aquél supone en éste: a) una forma de actividad; b) un esfuerzo o gasto de energía; c) una dirección. Estas tres dimensiones del comportamiento animal se corresponden con otras tantas dimensiones del entorno que es, no tanto, el mero teatro de la conducta, sino la contraparte de la acción: un campo de fuerzas: a) móvil y activo; b) resistente, duro con respecto a la conducta del sujeto; c) polarizador de la misma.

El comportamiento es, pues, una relación dinámica y procesual entre el organismo y el entorno. Su forma o modalidad dependerá, por lo mismo:

1) De la oposición polar entre la actividad en marcha del sujeto y la del entorno. La actividad del entorno puede imponerse a la del sujeto o viceversa. Así hay momentos conductuales en que nos sentimos activos, libres, espontáneos (la actividad in fieri del organismo no encuentra oposición en el entorno), y otros en los que nos sentimos oprimidos, llevados, conducidos por la actividad del entorno o de alguno de sus componentes.

2) De la oposición polar entre la fuerza, energía, recursos del sujeto y del entorno. Concienciamos a veces el desarrollo del comportamiento como algo fácil, que supera sin dificultad los obstáculos del entorno; nos sentimos fuertes frente a un adversario débil. En otras concienciamos la dificultad e incluso la imposibilidad de superar aquellos obstáculos, que se nos hacen invencibles; nos sentimos impotentes ante ellos, como ante una muralla que se cruza en nuestro camino.

3) De la oposición entre el sujeto y el entorno por lo que se refiere a densidad de ser. Es la línea de las necesidades, de lo bueno y lo malo. Una línea que, a pesar de todas las consideraciones sobre el bien y el mal, no está clara. Es la oposición entre ser (relativo) y nada (relativa) del sujeto y el entorno. Cuando el entorno tiene mayor entidad relativa (bien) que el sujeto, la conducta es un movimiento hacia, de aproximación. Cuando en el entorno aparece un agujero de nada frente al ser más denso del sujeto (agujero que podría chuparnos el ser como un agujero negro del espacio) la conducta será de alejamiento del mismo. Frente al prójimo necesitado nos sentimos dadi-vosos y le entregamos algo de lo que poseemos; frente al prójimo opulento nos hacemos conscientes de nuestras carencias y pedimos, exigimos o arrebatamos lo que, en justicia (es decir, para ajustarnos e igualarnos a él) nos corresponde.

La modalidad concreta de una conducta depende, según esto, de los valores relativos (del organismo y del medio) en cada uno de los parámetros comportamentales. Así: 1) la dirección de un comportamiento viviente resulta de la oposición entre las

necesidades (vaciedad) del organismo y la existencia de cosas satisfactorias (plenitud) en el entorno o viceversa entre la plenitud del organismo y la vaciedad relativa del entorno. Es la diferencia de dirección que existe entre el pedir y el dar. 2) Por otra parte, la estructura de un comportamiento es algo así como el compromiso entre la fuerza orgánica y las resistencias que impone el entorno. Para conseguir un bien, nuestra conducta tiene que sortear las dificultades que ofrece el entorno y seguir los caminos de menor resistencia. 3) Por último, el ritmo de comportamiento es una función de la actividad relativa del organismo y del entorno. Es la diferencia que existe entre el esperar (el organismo es pasivo frente a un entorno activo) y el buscar, que supone un organismo activo en un medio inerte.

5.2. La dimensión "mental" de la conducta

Como relación procesual que es, el comportamiento, en su ser y en su forma, depende y es una función de los valores contrapuestos del sistema de fuerzas del organismo y del campo de fuerzas del entorno medidos en cada una de las líneas en que se oponen aquél y éste. La diferencia entre los procesos físicos y los fenómenos conductuales radica en el punto de encuentro o de fricción entre los dos sistemas opuestos. Pensemos, como ejemplo, en la erupción de un volcán. El fenómeno de la erupción es el resultado de la oposición entre la fuerza creciente del magma y la resistencia que opone la corteza terrestre; aquélla vencerá la resistencia de ésta y la lava saldrá a la superficie, rompiendo por el lugar de menor resistencia. El lugar de encuentro entre los dos sistemas es el espacio físico. Los dos sistemas interactúan en el plano de la realidad material grosera. En cambio, en los fenómenos conductuales el encuentro entre el sistema físico del entorno y el también físico del organismo se produce en un espacio distinto: en el espacio mental, es decir, en el cerebro, y no directamente, sino, en cierto modo, por representación; el organismo y el mundo externo se hacen presentes en el cerebro a través de unos nuncios y emisarios. La vida orgánica en su evolución ha llegado a crear un extraño órgano, el cerebro, en el cual vienen a confluir tanto el propio organismo (los sistemas vegetativo y muscular) cuanto el entorno material y, en último término, el universo entero. La presencia de uno y otro sistemas materiales en el cerebro se produce a través de representantes: los estímulos o inputs: pequeñas energías prodecentes tanto del organismo cuanto del medio. A través de esos representantes y en ese espacio mental del cerebro se juega el drama de la oposición entre los sistemas materiales del organismo y del entorno; y fruto de ese juego son las decisiones, los outputs emitidos que ponen en marcha los músculos orgánicos (sean los de los miembros, sean los de la laringe) que producen las conductas observables.

Desgraciadamente desconocemos lo que realmente acontece en el cerebro; no sabemos cómo se comportan los inputs que proceden del exterior, cómo se compaginan con los que proceden del interior orgánico (de los sistemas vegetativo y muscular) y consiguientemente cómo se generan los outputs conductuales. Cabe suponer que las órdenes conductuales dimanadas del cerebro son el resultado del procesamiento de la información, es decir, de la combinación y asociación (de acuerdo con reglas) de inputs procedentes de una y otra fuente. La conducta de acercarse, coger, llevar a la boca, masticar y deglutir (es decir, comer) se produce como resultado de la asociación en el cerebro de una serie de inputs informativos: el input emitido por el estómago vacío (que concienciamos como hambre), el input procedente del exterior que informa sobre la existencia de algo comestible y otra serie de inputs, también procedentes del exterior que informan sobre la situación del objeto comestible en unas determinadas coordenadas, de la no existencia de obstáculos entre el organismo y el objeto comestible ni de resortes que al ser pisados por el organismo pusieran en marcha en el entorno procesos que impidieran la conducta. Sin embargo, nuestros conocimientos de la química mental son prácticamente nulos.

Este desconocimiento nos obliga a hablar de la vida mental analógicamente y en forma de parábolas. De esta manera (y aunque el simil ofenda las actitudes pacifistas del lector) podríamos comparar el espacio mental del cerebro a la sede del estado mayor del ejército de un país. En ese despacho, del que saldrán las órdenes que pondrán en marcha un movimiento bélico de toda la nación, se procesa toda la información que se tiene acerca de la nación presuntamente enemiga, y como consecuencia se adoptan las decisiones pertinentes. A ese lugar llega, en primer término, información fidedigna de los propios recursos nacionales (de sus riquezas y sus carencias), de la fuerza, movilidad y posibilidades de combate de las propias tropas. También llegan a ese lugar informaciones sobre la nación enemiga: sobre sus riquezas, sobre la fuerza de sus ejércitos, sobre sus intenciones amistosas u hostiles. La decisión de iniciar una guerra o establecer un pacto, de atacar o de prepararse para resistir, de invadir la nación enemiga por un lugar u otro y aún las mismas estrategias concretas dependerán de la interpretación, realizada por los expertos, de la información proveniente del campo enemigo y de la evaluación de los datos ya interpretados a la luz de las propias posibilidades.

Las decisiones que se llegue a tomar dependerán, pues, en primer lugar, de la interpretación de la información recibida del exterior. Ocurre, en efecto, que las informaciones que llegan al centro de control procedentes del mundo externo son en cierta manera metafóricas. Los estímulos externos (que se traducen en la conciencia como colores, sonidos, olores, etc.) muestran al organismo animal caracteres de la realidad

irrelevantes para la conducta; al animal hambriento las propiedades interesantes de las cosas son el ser comestibles y no el ser verdes o rojas; al animal temeroso lo que le importa es el peligro que hay en los dientes del león y no su blancura; al animal cazador no le interesa la belleza del vuelo de las aves, sino a dónde las conduce ese vuelo. Pero estas características de las cosas, que expresan la relación de éstas con el animal, que no es pura conciencia, sino un ser material viviente preocupado con el futuro, no se descubren en el aspecto consciente de los estímulos. Los colores, sonidos, olores que concienciamos y a los que consideramos mensajeros del mundo que nos rodea no nos hablan directamente de la sustancia de las cosas, es decir, de aquellos aspectos de la realidad que son relevantes para la vida orgánica: su carácter benéfico o nocivo para el organismo, su dureza o resistencia a los impulsos musculares o las mismas intenciones buenas o malas que las cosas, animales o personas del entorno pueden albergar en relación con el sujeto. La primera tarea de la mente es, por ello, descubrir la sustancia por debajo de las apariencias, interpretar los datos proporcionados por los sentidos en términos de características significativas para la vida animal.

Esto implica poseer unos criterios de interpretación, es decir, unas normas que asocian a cada estímulo o configuración de estímulos, un rasgo pertinente para la conducta; así, todos tenemos un criterio que nos permite interpretar un rostro sonriente como signo de una buena predisposición del otro hacia mí, y un ceño fruncido como síntoma de una eventual conducta desagradable o nociva del prójimo.

Pero, interpretados ya los signos, es preciso evaluar su referente. El reconocimiento de las características nouméricas de las cosas es, de hecho y en cada momento, evaluador. El animal no sólo reconoce el carácter de bueno, duro y/o activo de las cosas que tiene frente a él, y de las cuales le dan noticia los estímulos, sino que otorga un "valor", una medida, un peso relativo a esas características de los objetos. Ese valor lo obtienen en virtud de su relación con el estado actual del organismo. Ante un estado carencial surgido por el organismo, las cosas (determinadas cosas) adquirirán una relevancia especial: el valor de "buenas"; para un sujeto sin fuerza, deprimido, las cosas adquieren el valor de obstáculos para la acción. La conducta concreta, su forma y sus estrategias dependerán de esta evaluación del entorno. Volviendo a nuestro símil, podríamos decir que los miembros del estado mayor comparan la potencia del ejército enemigo (descubierta a través de la interpretación de los informes enviados por los espías o de las fotografías aéreas) con la potencia y los recursos del propio ejército. Esta evaluación, realizada desde todas las perspectivas posibles, es el condicionante último de la decisión. Si la nación enemiga posee unas riquezas superiores a las propias, su ejército es más débil que el nuestro y no aparece en perspectiva ningún elemento disuador, el estado mayor emitirá sus órdenes de ataque; si en alguno de los parámetros las posibi-

lidades propias son inferiores a las del enemigo, las decisiones se harán más sofisticadas.

Abandonando los símiles, podemos decir que la conducta está condicionada por los procesos mentales a los que llamamos conocer. Y entendemos que el conocer transitivo, en tanto que es algo más que un mero reconocimiento pasivo (familiaridad de un estímulo presente con otro ya experimentado), supone una interpretación de los datos perceptivos, que descubre, más allá de las presencias inmediatas, dimensiones de la realidad pertinentes para la vida y la acción animal. Conocer es en cierta manera profetizar, no sólo el futuro o el pasado (que también se halla alejado del presente actual), sino también la subsistencia de las cosas, es decir, aquellas dimensiones de la realidad que tienen interés para la vida y la conducta.

Esta interpretación de los datos supone la existencia en la mente de algunos patrones o reglas que permiten asociar tal información con tal o cual realidad oculta o futura. Esas reglas son el fundamento de las creencias explícitas y, en último término, de la conducta y la acción. Si a la vista de las nubes yo pronostico que lloverá, estoy manifestando una creencia fundamentada en una regla (poseída por mi mente) que asocia un estado de cosas actualmente percibido —las nubes— con estado futuro —la lluvia—. Si a la vista de una manzana yo pronostico su carácter alimenticio, estoy manifestando también una creencia, fundándome en una regla que asocia tal complejo de estímulos, al que llamo manzana, con las consecuencias beneficiosas que resultan de su ingestión. Si a estas reglas de interpretación, que posibilitan el conocimiento realista del mundo, las llamamos creencias, podremos decir que el sustrato de la vida mental está constituido por las creencias.

Estas creencias pueden, sin embargo, funcionar en dos niveles: en el puramente cognoscitivo y en el nivel práctico. Mientras no existe un compromiso de actuar, las creencias funcionan en el nivel puramente cognoscitivo: yo sé o creo que las manzanas son alimenticias en tanto que algunas setas son venenosas. Mientras me encuentre con el estómago lleno y no tenga la urgencia de comer esas creencias se mantendrán en un plano meramente cognoscitivo; podré expresarlas incluso de una manera lúdica, en forma de opiniones, valoraciones o preferencias. Pero cuando me vea en la urgencia de actuar, es decir, cuando el vivir me deposite en una situación impidiéndome el imperativo de actuar, aquellas creencias, en sí mismas, teóricas, se convertirán en la guía y en el condicionante efectivo de mis decisiones y mis conductas.

6. CONCLUSIÓN. LAS PREDISPOSICIONES ACTITUDINALES

Dentro de este modelo de la producción de los comportamientos, podemos descubrir dos géneros de factores, presentes en el sujeto, que son relevantes para la realización de la conducta. Unos son factores "materiales": el modo de hallarse actualmente el organismo, su estado real de plenitud o carencia, el estado de su fuerza y recursos, el "momento" de su movimiento vital. Los segundos son factores de tipo "formal": las reglas o criterios de reconocimiento de los estímulos que proceden del exterior y de asignación de "valores" a las cosas, de las que aquéllos hablan y que constituyen la contraparte material del organismo y de la conducta.

¿Cuáles de estas pre-disposiciones constituyen con más propiedad las "actitudes"? Para responder a esta pregunta, volvamos al comienzo. Lo que se trata de explicar mediante la suposición de las actitudes es el hecho de un individuo o un grupo de ellos reiterar un mismo estilo conductual en ocasiones existencialmente diferentes, que mantienen alguna semejanza entre ellas.

Una forma posible de explicar este hecho sería suponer que en el cerebro del animal humano existe un esquema de acción preestablecido (de manera que sea), que se pone en marcha ante los estímulos adecuados. Esta forma de explicación cargaría la identidad de las respuestas sobre la dimensión conativa, asimilando las actitudes a los hábitos, en el sentido ya explicado más arriba. Sin embargo, esta explicación eliminaría en las conductas actitudinales el rasgo de inteligentes y libres que parecen poseer.

Por ello, la infraestructura de las conductas actitudinales debe situarse en un momento anterior a la puesta en marcha de la respuesta, a saber, en el momento en que es planificada y decidida; con otras palabras: en el momento del conocimiento práctico de la situación en que se halla el sujeto, a la cual se adapta con su conducta. Lo que inmediatamente condiciona la respuesta de un sujeto en una situación es la percepción de esa situación como un campo de fuerzas dotado de una peculiar estructura. La reiteración del mismo estilo conductual en situaciones similares se deberá a que el sujeto percibe y valora la situación con los mismos patrones.

La conducta o acción supone la definición de la situación no como mero escenario, sino como contraparte de la acción. Para conseguir esta definición, cada uno de los componentes del entorno (cosas y personas) debe ser evaluado, ponderado en las distintas facetas en que ese objeto puede afectar a la conducta del sujeto. Debe ser comparada la "bondad" de cada una de las cosas del entorno con el estado de necesidad del sujeto; la "resistencia" de cada una de ellas con la fuerza del organismo; la "actividad" presente o potencial de cada una de ellas con la actividad actual o potencial del sujeto. Como resultado de esta evaluación se producirán las órdenes conductuales que gene-

rarán una estructura de acción adaptada, no tanto a la realidad en sí, cuanto a la realidad tal como parezca a los ojos del actor.

Esta evaluación, en la que se atribuye a cada uno de los componentes del entorno un determinado valor en cada una de las tres dimensiones, se realiza de acuerdo con unos criterios poseídos a priori por el sujeto. Si lo que a una persona parece bueno, a otra le parece malo; si lo que para uno es difícil, para otro es fácil... habrá que pensar que cada uno tiene sus propios criterios para valorar las cosas. Lo que el sujeto pone "a priori" en esta percepción valorativa de la situación son los criterios con los que interpreta los estímulos recibidos en cada momento.

¿En qué consisten estos criterios y cómo se materializan en la mente? La forma menos comprometida de comprenderlos es concebirlos como reglas "a priori" en el sentido kantiano: reglas que asocian a los estímulos o configuraciones de estímulos presentes (los fenómenos) rasgos pertinentes para la acción. Gracias a estas reglas, lo que fenoménicamente se nos muestra como una esfera verde se convierte en una "manzana", es decir, un objeto resistente, aprehensible y utilizable por el sistema muscular, y, a la vez, comestible, es decir, asimilable por el sistema vegetativo. Así también, gracias a estas reglas, la configuración de estímulos que describimos como "un rostro sonriente" se convierte en signo y señal de una acogida favorable por parte de la persona que tenemos delante.

Estas reglas, que asocian a los estímulos que aparecen, las características de bueno-malo, duro-blando, activo-pasivo (o sus múltiples sinónimas) tienen una esencial referencia a la conducta. Esas reglas no asocian propiamente unos estímulos con otros, sino reacciones conductuales (implícitas en la mayor parte de los casos, explícitas en otros) a los estímulos presentes. Y es precisamente esta reacción conductual quien desvela aquellas características en los objetos. No buscamos y nos aproximamos a las cosas porque sean buenas; sino que las consideramos buenas porque, al aparecer, excitan en nosotros una conducta de acercamiento. No huímos de algunas cosas porque sean malas o amenazantes, sino que las consideramos así porque huímos de ellas.

Esas reglas han sido introducidas en la mente o cerebro por la experiencia, bien de la especie, bien del propio individuo. La asociación en un momento dado, digamos de la infancia, de la caricia hecha a un gato con el arañazo doloroso producido por éste, se convierte en una regla que asociará a la aparición de un objeto similar, otro gato, el carácter de "peligroso"; o, lo que es lo mismo: ante la presencia de ese objeto similar realizará una conducta, explícita o implícita, de huida y retroceso. Y viceversa, la experiencia agradable con un objeto hará que ese objeto sea considerado "bueno"; la aparición ulterior de un objeto similar excitará un movimiento, actual o implícito, de acercamiento a él.

Estas reglas son formales. Asocian una reacción conductual no al estímulo puntual o a la configuración individual de estímulos, sino a la forma de ese estímulo o configuración. Esto es lo que permite la transferencia de reacciones conductuales de unos objetos a otros. La reacción conductual de sumisión, generada ante un padre autoritario, se pondrá en marcha ante otros adultos que aparezcan dotados de características observables más o menos semejantes a las del padre. Por ello las actitudes, en cuanto propensiones, tienen como polo objetivo las cosas o individuos en cuanto pertenecientes a una categoría.

Estas reglas deben, por último, hallarse materializadas de alguna manera en el cerebro. Probablemente como vías preferentes de circulación de los inputs nerviosos entre los distintos centros del cerebro. Pero este es un tema que deberán dilucidar las ciencias biológicas.

A estas reglas formales, cristalizadas en la experiencia, que asocian determinadas reacciones conductuales a las distintas categorías de estímulos es a lo que, con propiedad, se puede llamar "actitudes". Las predisposiciones actitudinales pueden ser concebidas como patrones de evaluación de la información que, procedente de mundo exterior, es recibida en cada instante por el individuo. Hablando en términos kantianos las actitudes vendrían a ser conceptos o esquemas a priori mediante los que reconocemos en los estímulos que recibimos del mundo características pertinentes para la conducta: la carga de "bien" que tiene la realidad que se esconde bajo las apariencias sensoriales, el nivel de "resistencia" que puede ofrecer a nuestra acción, la misma "predisposición" (amistosa u hostil) que la realidad tiene con respecto a nuestro ser y nuestra vida.

Obsérvese que se hablamos de "patrones" de evaluación, y no de "actos" de evaluación. La predisposición actitudinal se encuentra, no en las respuestas, sino en un estadio previo. Por ello, no se confunde la actitud con las opiniones o los juicios evaluativos. Éstos, al igual que los comportamientos, son expresión o manifestación de aquellos patrones. Al hablar de patrones de evaluación queremos significar que las actitudes no son ellas mismas conductas, ni siquiera los momentos iniciales de la conducta que se concientian normalmente con emociones. No son ni siquiera el acto de evaluar. Son (en una formulación abstracta) "normas"; en una formulación poéticamente materialista son las trochas abiertas en el cerebro por los pasos de los inputs y que facilitan su caminar por ellas. Las predisposiciones actitudinales pertenecen, por lo mismo, al nivel de las infraestructuras del comportamiento. No son ellas mismas comportamientos, sino pre-requisitos del comportamiento.

RESUMEN

El artículo analiza el concepto de actitud tal como es utilizado normalmente por la teoría e investigaciones sobre las actitudes. En la primera parte se hace una crítica del concepto usual de actitud, entendido como mera predisposición orientadora de la conducta. En la segunda se defiende un concepto de actitud más complejo, como predisposición, no sólo orientadora, sino también configuradora de la conducta. Desde una perspectiva cognitiva, se supone que la predisposición consiste en los códigos de interpretación de los datos en las dimensiones bueno/malo, fuerte/débil y activo/pasivo.

ABSTRACT

The article analyses the concept of attitude by the way it is used in theory and investigation about attitudes. In the first part, the usual concept of attitude, as just a directing predispose of behaviour, will be criticised. In the second part, a completer concept of attitude, as a directing predispose, but as a configurating predispose also, will be deffended. On a cognitive point of view, it is supposed that predispose consists on the interpretation codes of the facts in terms of good/bad, strong/weak and active/pasive.