

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE PSICOLOGIA

TECNICAS DE MEDICION Y
ELABORACION DE ESCALAS
DE ACTITUDES.



U R E. D.
OFNA DE EXAMINOS
PROFESIONALES
Y GRADOS

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A
MARTHA CUEVAS ABAD



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

1981
06



L. 5053.08
UNAM.006
1981
E. 2

M. - 304299

tps. 695

A MI MAMA FLORA Y MI TIA SILVIA:

Por el cariño y apoyo que siempre
me han brindado.

TP-2371 bis

TP-2371 bis

A MIS MAESTROS Y AMIGOS:

ALICIA Y RAUL TENORIO

por sus acertadas orientaciones a lo largo de mis estudios, por su positiva influencia en mi, por toda la ayuda que siempre me han brindado y por su afecto.

A todas las personas que de una u otra manera han colaborado a la realización de éste trabajo.

INDICE

	PAG.
I.- Introducción	1
II.- Breve resumen del desarrollo de la medición en Psicología	3
III.- Desarrollo Histórico del concepto de Actitud	9
IV.- Definición de Actitud	16
V.- Componentes de la Actitud	26
VI.- Propiedades de la Actitud	30
VII.- Psicofísica Clásica	35
VIII.- Técnicas de Medición y Elaboración de escalas de Actitudes	41
IX.- Recolección de Muestras Conductuales	62
X.- Aproximaciones Recientes para la medición de de las Actitudes	82
XI.- Resumen	115
XII.- Conclusiones	120
XIII.- Bibliografía	125
XIV.- Apéndice A	132
XV.- Apéndice B	138
XVI.- Apéndice C	151

I. INTRODUCCION

Es frecuente, que tanto en la vida diaria y dentro - de nuestra profesión, principalmente en el campo de la Psicología Social escuchemos hablar acerca de las tan renombradas - "actitudes" ¿pero qué son las actitudes? para esclarecer un - poco más el tema es que se realizó este trabajo.

De las actitudes se han escrito una gran cantidad -- de artículos en los cuales se les ha relacionado con la con - ducta, personalidad, inteligencia, raza, religión, política, - etc.

Algunos estudiosos de las actitudes han investigado - su naturaleza, otros han intentado definir las, algunos más han desarrollado métodos para medirlas; pues bien, el propósito -- de este trabajo es presentar en forma general, breve y clara - lo que son las actitudes, para lograrlo se ha llevado a cabo - una revisión bibliográfica acerca del tema y es así que hemos podido darnos cuenta que para un mejor entendimiento y mayor - conocimiento debemos retroceder a los inicios de la medición - en la Psicología y seguir paso a paso este desarrollo hasta - llegar a entender cómo es que se elaboran las escalas físicas y cuáles son los métodos que en ellas se utilizan, ya que es - to nos servirá como base para construir las escalas que nos - permitan la evaluación apropiada, confiable y válida de las -

actitudes.

Otro de los propósitos al haber realizado esta revisión es el de proporcionar a los interesados en estudiar e investigar las actitudes, una recopilación de lo mas relevante en los últimos años acerca de ellas, y que va desde los principios de la elaboración de escalas hasta algunas de las más recientes aproximaciones para el estudio de tan interesante tema.

II.- BREVE RESUMEN DEL DESARROLLO DE LA MEDICION PSICOLOGICA

Hasta hace un siglo la idea de medir algún aspecto de la vida mental humana parecía imposible de realizarse ya que la mente se consideraba que pertenecía a un orden de la realidad en el que no resultaba posible aplicar las cifras.

A principios del siglo XIX la medición psicológica se desarrolló siguiendo en un principio el camino originado en las diferencias individuales. El descubrimiento de que el comportamiento humano se podía representar por medio de los números, fué hecho casualmente por el astrónomo Bessel en 1816 al encontrarse revisando los registros del observatorio de Greenwich, observó que en 1796 el astrónomo Maskelyne despidió a su ayudante Kinnebrook por registrar los tiempos de paso de las estrellas en el telescopio, casi un segundo de retraso respecto de su maestro. El método entonces empleado para hacer dichas observaciones era el de vista y oído, que no sólo requería la coordinación de las impresiones visuales y auditivas sino además complejos juicios espaciales; Bessel se preguntó cuál era la razón por la cual el ayudante registraba con cierto retraso y descubrió que había una variación considerable entre los individuos, en la rapidez con que reaccionaban ante un estímulo visual, a esta variación le denominó Ecuación Personal. Bessel recogió y publicó datos sobre --

varios observadores entrenados e indicó no solamente la presencia de tal Ecuación Personal, cuando se compara cualquier pareja de observadores sino también la variabilidad de la ecuación en distintos momentos en un mismo individuo.

Así se obtuvo el primer registro publicado de datos cuantitativos sobre diferencias individuales.

Durante la segunda mitad del siglo XIX los primeros psicólogos experimentales en su mayoría eran fisiólogos cuyos experimentos llegaron a tomar gradualmente un matiz más psicológico. En 1879 W. Wundt estableció el primer laboratorio de Psicología Experimental en Leipzig Alemania. Weber, Fechner Helmholtz y otros ya habían realizado experimentos pero el laboratorio de Wundt fué el primero en dedicarse exclusivamente a la psicología Experimental. Los primeros problemas investigados en este laboratorio fueron estudios de percepción visual, auditiva y de tiempo de reacción.

Con la fundación del primer laboratorio de Psicología Experimental hubo la necesidad de contar con métodos cuantitativos que permitieran obtener conclusiones precisas de los experimentos; con la cuantificación se pueden realizar afirmaciones en términos de probabilidades, sobre la cual se pueden fundamentar decisiones posteriores.

En la vida diaria utilizamos los métodos cuantitativos para medir diferentes aspectos físicos y para esto dispo-

nemos de instrumentos con los que medimos longitud, tiempo, - peso, volumen y obtenemos resultados en metros, segundos kilo gramos etc. y no existe problema ni en el momento de medir ni en el momento de interpretar los resultados. En cambio cuando intentamos medir variables psicológicas es diferente ya que - el problema en psicología es mucho más complicado.

Cuantificación, medición, elaboración de escalas, -- todas son palabras que denotan el uso de los números para describir fenómenos. La metodología cuantitativa es el rasgo distintivo de una ciencia madura y así suponemos que sucede con la psicología. La metodología cuantitativa o la medición des - empeñan funciones muy amplias en la Psicología de la misma - manera que en cualquier otra ciencia.

El interés que tiene la medición psicológica está -- centrado precisamente, en el desarrollo de escalas que midan los "atributos psicológicos".

Ahora bien, debemos distinguir primero, que el atributo es una propiedad abstraída de algún objeto y no el objeto mismo. Esto no es privativo de la medición psicológica -- cuando decimos que medimos alguna cosa, no hablamos realmente de medir algún objeto o suceso, sino alguna propiedad abstraída de ese objeto o suceso y cuando nos referimos a variables - psicológicas el problema de medir se vuelve aún más complejo.

Antes de presentar técnicas mas específicas de medi-

ción vamos a definir qué es medir:

Medir en sentido amplio es asignar numerales a las propiedades o características de los objetos conforme a reglas o sea que medir es dar la magnitud de cierta propiedad de uno o mas objetos con ayuda del sistema numérico. Existencialmente básicamente cuatro escalas de medición o reglas para asignar estos números y a continuación se describen: (1)

1.- ESCALA NOMINAL O CLASIFICATORIA.

Definición: La medición se da en un nivel elemental cuando los números u otros símbolos se usan para la clasificación de objetos, personas o características cuando se usan con el fin de distinguir entre sí, los grupos a que pertenecen varios objetos, los números o símbolos constituyen una escala nominal o clasificatoria.

2.- ESCALA ORDINAL O DE RANGO.

Definición: Puede suceder que los objetos de una categoría de la escala no sean precisamente diferentes a los objetos de otra categoría de la escala, sino que están relacionados entre sí. Relaciones típicas entre clases son las que comparan altura, preferencia, dificultad, perturbación, madurez, etc. Tales relaciones pueden formularse con el signo $>$ que significa "mayor que" En cuanto a escalas particulares,

(1).- Estadística no paramétrica. Sidney Siegel. Editorial trillas 1976.

$>$ puede usarse para designar es preferible a, es más alto - qué, es difícil qué, etc. Su significado específico depende - de la naturaleza de la relación que define la escala.

En un grupo dado de clases equivalentes (es decir -- dada una escala nominal) si la relación $>$ se sostiene en -- tre algunos pares de clases , pero no en todos, tenemos una -- escala parcialmente ordenada. Si la relación se sostiene en - todos los pares de clases de tal modo que surja un rango ordenado completo, tenemos una escala ordinal.

3.- ESCALA DE INTERVALO.

Definición.- Una escala de intervalo está caracteri- zada por una unidad de medida común y constante que asigna un número real a todos los pares de objetos en un conjunto orde- nado. En esta clase de medida, la proporción de dos interva- los el punto cero y la unidad de medida son arbitrarios.

4.- ESCALA DE RAZON O PROPORCION.

Definición.- Cuando una escala tiene todas las características de una escala de intervalo y además tiene un pun- to cero real en su origen, es llamada escala de proporción. - En ella la proporción de un punto a otro cualquiera de la es- cala es independiente de la unidad de medida.

Una vez que contamos con los diferentes niveles de - medición, podemos ahora sí, elaborar los instrumentos que nos sirvan para detectar y cuantificar los atributos psicológi --

cos.

Estos instrumentos son ampliamente utilizados en diversos campos de la psicología y recientemente se han elaborado las escalas de actitudes, tema del cual vamos a tratar enseguida.

III.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CONCEPTO DE ACTITUD

Las actitudes se infieren de la conducta pero es -- aún más complejo el definir las. Gordon Allport nos informa - de los orígenes, de algunos tropiezos y dificultades que se - tuvieron para llegar a un concepto distintivo y psicológico - de actitud, realizó una serie de investigaciones y estudios - sobre las actitudes y dice que la investigación de éstas es - la construcción básica y primaria del edificio de la psicología Social (1)

El concepto de actitud es probablemente el más dis - tintivo e indispensable en la Psicología Social contemporá - nea. Este término aparece muy frecuentemente en la litera - tura teórica y experimental, es un concepto el cual no esca - pa a la controversia concerniente a la influencia relativa - de la herencia sobre el medio ambiente. Sin embargo, una ac - titud puede combinar instinto y hábito y en alguna propor -- ción evita la concomitancia extrema de ambos.

Varios escritores empezando con Thomas y Znaniecki - (1918-1920) han definido la psicología Social como el estu - dio de las actitudes (2).

(1), (2).- Allport Gordon. Attitudes in the history of social psychology en Neil Warren and Marie Jahoda. Penguin Modern Psychology Readings 1973.

Etimológicamente hablando el término actitud se deriva del latín aptus y significa conveniencia, aptitud o adaptabilidad connotando como forma de aptitud un estado subjetivo o mental de preparación para la acción.

En el campo del arte tiene un significado independiente, referido a una postura superficial o visible (posición del cuerpo) en un estátua o pintura.

El primer significado es preservado para la frase "actitudes mentales" y el segundo significado para "actitudes motoras".

Uno de los primeros psicólogos que utilizó el término actitud fué Spencer en su libro "First Principles" en 1862 algo más tarde los psicólogos abandonaron su punto de vista exclusivamente mentalista, el concepto de actitud motora se hizo más popular.

En años recientes no es común encontrar una clasificación explícita de actitud, ya sea como actitud "mental" ó motora tal como un dualismo alma -cuerpo ya que este dualismo no funciona para los psicólogos contemporáneos.

Ahora en la mayoría de los casos el término aparece como un adjetivo cualitativo e implícitamente contiene a ambos en su significado original; como una actitud "mental" y una determinación "motora".

Entonces, actitud connota un estado neuropsíquico - de disponibilidad para una actividad física y "mental".

Quizá el primer reconocimiento explícito de las actitudes dentro del dominio del laboratorio de psicología, -- fué un estudio del tiempo de reacción, realizado en 1888 por Lange quien descubrió que un sujeto que estaba preparado concientemente para oprimir una clave telegráfica, su reacción- era más rápida que la de un sujeto que no estaba preparado - concientemente.

Más tarde Lange en su estudio de las Teorías de las actitudes o "Aufgabe" como vino a llamarse, descubrió que -- las actitudes juegan una parte decisiva en los inicios de to dos los experimentos psicológicos, no sólo en reacciones experimentales sino en investigaciones de percepción, juicio, - pensamiento y voluntad.

En Alemania donde fueron los inicios de los traba - jos experimentales en Psicología hubo un gran desarrollo de expresiones técnicas para nombrar las diversas "determinacio nes motoras y mentales" que influían en los sujetos adiestra dos en pensamiento o conducta, durante los experimentos. En suma todo lo que se decía en las teorías de las actitudes, - hubo la intención conciente, la idea de la meta, la idea - de la relación entre el self y el objeto donde el self está respondiendo, la idea de dirección la tendencia determinan-

te o alguna disposición en su adiestramiento, en la aparición espontánea de una idea determinada, una connotación -- mas conductual y la postura de una situación de conciencia.

En Alemania no fué escrita ninguna Psicología Social sistemática, quizá esto se deba a la carencia de un término general que fuera equivalente a actitud, ya que los experimentos alemanes descubrieron una gran variedad de tipos y formas de actitud. Y también se puede explicar porque no hubo una unificación del concepto de actitud. Esto dio lugar a una controversia para determinar el lugar de las actitudes en la conciencia.

La escuela de Wursburg estaba de acuerdo en que las actitudes no eran sensación, imagen, afecto ni ninguna combinación de estos estados. Después las actitudes fueron estudiadas por medio del método de introspección pero con escasos resultados.

Titchner (1909) decía que una actitud parece no tener representación en la conciencia, que parece una vaga -- idea o sensación de necesidad o sentimiento de deber de algo indefinido y de sentimientos de duda, asentimiento, convicción, esfuerzo o familiaridad que no eran analizables. --

(1).- Allport Gordon. Attitudes in the history of social psychology on Neil Warren and Marie Jahoda Penguin Modern psychology readings 1973.

Como resultado de los trabajos de los psicólogos -- de la escuela de Wursburg, se aceptaron las actitudes pero -- no todas las creencias que de ellas se tenían, por ser intan -- gibles.

En general los seguidores de Wundt creían que las -- actitudes podían ser medidas adecuadamente como sentimien -- tos particularmente mezclados con esfuerzo y excitación.

Clarke (1911) alumno de Titchner, encontró que las -- actitudes en gran parte son representadas en la conciencia -- a través de la imagen, sensación, y afecto y que si no se -- reportan ninguno de estos estados hay presumiblemente un -- descenso o disminución de estos mismos componentes (2)

Titchner y Clarke no estaban de acuerdo sobre la -- naturaleza de las actitudes en la forma en que aparecen en -- la conciencia.

Sin embargo todos los investigadores hasta el más -- ortodoxo admite que las actitudes son una parte indispensa -- ble en la estructura psicológica de un individuo.

Muchos investigadores como Bartlet (1932) han redu -- cido al fenómeno de la percepción, juicio, el aprendizaje -- y el pensamiento a la operación de actitudes. (3)

(2), (3).- Allport Gordon. Attitudes in the history of so -- cial Psychology on Neil Warren and Marie Jahoda. Penguin Modern Psychology Readings 1973.

También consideran que no es de utilidad que las actitudes sean representadas en la "conciencia", esto es un resultado de una tendencia a considerarlas como manifestaciones de la actividad cerebral, y de la inconciencia "mental". La persistencia de que las actitudes son totalmente inconcientes fué demostrado por Muller y Pilzecker (1900) quienes llamaron al fenómeno Perseveración. Koffka (1912) le llamó actitudes latentes a la tendencia de los sujetos a tener olvidos en su forma de pensar. Washburn (1912) caracterizó a las actitudes con los órganos del cerebro y del cuerpo. Otros escritores se inclinaron por determinar a las actitudes bajo una rúbrica neurológica.

La contribución de la escuela de Wursburg fue la demostración de que el concepto de actitud es indispensable dentro de la Psicología.

La influencia de FREUD fué quien dotó a las actitudes de vitalidad considerandolas como un grado de odio, de amor, compasión y prejuicio y con la vida inconciente.

Sin la labor experimental y sin la influencia del Psicoanálisis no se hubiera establecido el concepto de actitud dentro de la Psicología Social, pero esto no es de gran ayuda para dicho campo de la Psicología cuando trata de explicar la conducta de la gente en lo que se refiere al prejuicio, la lealtad, el patriotismo, el control de propaganda, etc....

La concepción de actitud no es suficiente; la hipótesis

de instinto no satisface a la Psicología Social porque reconoce la importancia de las costumbres y la formación del medioambiente; y la hipótesis de los instintos hace énfasis precisamente en lo contrario.

Thomas y Znaniecki dicen que el estudio de las actitudes es por excelencia el campo de la Psicología Social (1), ya que las actitudes son procesos "mentales" individuales los cuales determinan la respuesta actual y potencial de cada persona en la vida social. Sin embargo una actitud es siempre -- dirigida hacia un objeto y puede ser definida como "El estado mental de un individuo hacia un valor" . Los valores son parte de la vida social del hombre. El amor al dinero, amor, fama, son algunas actitudes típicas.

Fares en 1925 propuso una distinción entre actitudes concientes e inconcientes y actitudes mentales y motoras, entre actitudes individuales y de grupo, entre actitudes latentes y manifiestas.

Ahora que se han descrito los aspectos más importantes del desarrollo histórico del concepto de actitud, se presentarán en orden cronológico algunas de las definiciones que se les han dado a las actitudes.

(1).- Allport Gordon. Attitudes.
Readings in attitudes theory and measurement
Fishbein Martin.
New York Willey 1967.

IV.- DEFINICIONES DE ACTITUD

1.- BALDWIN (1901 - 1905)

"Una actitud es una disponibilidad para la atención o para una clase de acción definida"

2.- THOMAS Y ZNANIECKI (1918)

"Por actitud entendemos un proceso de conciencia individual el cual determina la posible o real actividad del individuo como complemento del valor social."

3.- WARREN (1922)

"Cuando un cierto tipo de experiencia es constantemente repetida hay un cambio de estado que afecta a muchas neuronas centrales y tiende a ampliarse a otras partes del Sistema Nervioso Central. Esos cambios en Sistema Nervioso Central equilibran los procesos de recepción En términos de la vida mental subjetiva esos estados generales son llamados actitudes."

4.- F.H. ALLPORT (1924)

"La actitud es la preparación o anticipación a la respuesta actual, constituye un importante determinante de la conducta social resultante, semejante a los estados neurales con sus acompañantes conscientes y que son numerosos y significativos en la vida social."

5.- CHAVE (1928)

"Una actitud es un conjunto de sentimientos, deseos, miedos, convicciones, prejuicios u otras tendencias que dan a una persona un estado de disponibilidad para actuar, por la variedad de las experiencias vividas".

6.- KOHLER 1929.-

"Desde el punto de vista de la psicología de la -- gestalt un cambio de actitud involucra una tensión psicológica determinada, ejercido sobre un campo sensorial por procesos originados en otras partes del sistema nervioso central"

7.- LUNDBERG (1929)

"Una actitud denota el estado general del organismo hacia un objeto o situación la cual tiende hacia el equilibrio".

8.- EWER (1929)

"Las actitudes son formas emocionales respecto a objetos o estados motores o pequeñas tentativas de reacciones hacia ellos."

9.- GORDON W. ALLPORT (1929) la define así:

"Una actitud es una disposición a actuar, la cual está construída sobre la integración de numerosas respuestas específicas de un tipo semejante que existe como un estado neural general y cuando éste es activado por un estímulo específico, resulta una conducta que es más, obviamente, una -

función de la disposición que la actividad del estímulo." Lo importante de esta definición es que considera a las actitudes como una clase amplia (ni simple ni específica) de los - determinantes de la conducta.

En 1935 Allport nos dice acerca de las actitudes lo siguiente:

a).- "La actitud denota un estado neuropsíquico de disponibilidad para la actividad física y mental."

b).- "Las actitudes son procesos mentales individuales que determinan tanto las respuestas actuales como las potenciales de cada persona en el mundo social. Como la actitud se dirige siempre hacia un objeto se puede definir como un estado de la mente de un individuo respecto a un valor".

c).- La actitud es una preparación o disponibilidad para la respuesta".

d).- "La actitud es un estado mental o neural de disponibilidad, organizado en base a la experiencia y que ejerce influencia directiva o dinámica sobre la respuesta del individuo a todos los objetos y situaciones con los que aquella se relaciona.

10.- MURPHY Y MURPHY (1931)

"Consideramos a las actitudes como una verbalización o una tendencia a verbalizar disposiciones o ajustes --

hacia ciertos actos. Las actitudes no relacionan el pasado - el futuro La actitud es primeramente una manera de empezar un estado o disposición hacia o en contra de una cosa".

11.- KRUEGER Y RECKLESS (1931).

"Una actitud, en forma general, es un residuo de la experiencia por lo cual la actividad es condicionada y controlada ... Podemos pensar que las actitudes son tendencias adquiridas para actuar de una manera que específica hacia -- los objetos."

12.- BOGARDUS.- (1931)

"Una actitud es una tendencia a actuar hacia o en - contra de alguna cosa del medio ambiente, de tal manera que viene a ser un valor positivo, o negativo".

13.- DROBA (1933)

"Una actitud es una disposición mental del individuo para actuar a favor o en contra de un objeto definido".

14.- MORGAN (1934)

"Literalmente las actitudes son posturas mentales - para conducir a cada nueva experiencia que es referida ante cada respuesta hecha".

15.- DICTIONARY OF PSYCHOLOGY, WARREN (1934)

"La actitud es una disposición mental específica hacia una experiencia que se está recibiendo por medio de la - cual, esa experiencia es modificada a condición de una dispo

nibilidad para un cierto tipo de actividad."

16.- MURPHY, MURPHY Y NEWCONB (1935)

"Consideramos a la actitud como una respuesta afectiva, relativamente estable en relación con un objeto".

17.- FUSOW (1942)

"La actitud es la probabilidad de ocurrencia de una conducta definida en una situación definida".

18.- THURSTONE (1946)

"La actitud es el grado de afecto negativo o positivo que esta asociado con algún objeto psicológico. "Un objeto psicológico es algún símbolo, eslogan, persona, institución, - idea, ideal, hacia el cual la gente puede deferir con respecto al afecto ya sea positivo o negativo.

19.- KRECH Y CRUTCHFIELD (1948)

"La actitud es una organización duradera de procesos motivadores, emocionales, perceptivos, y cognoscitivos en relación con el mundo en el que se mueve una persona".

20.- NEWCOMB (1950)

"La actitud es un estado de disposición para despertar motivos".

21.- CAMPBELL (1950)

"La actitud social es (ó se demuestra a través de) -- la consistencia de la respuesta a objetos sociales".

22.- SMITH, BRUNER Y WHITE (1956)

"Actitud es una disposición a experimentar de cierta forma a una determinada clase de objetos, con un afecto característico; ser motivado en diversas formas por esta clase de objetos y actuar en forma característica en relación con dichos objetos."

23.- KATZ (1960)

"La actitud es la predisposición del individuo para valorar de manera favorable o desfavorable algún símbolo objeto o aspecto de este mundo. Las actitudes incluyen el núcleo-afectivo o sensible del agrado o desagrado y a los elementos-cognoscitivos o de creencias que describen el afecto de la actitud sus características y sus relaciones con otros objetos".

24.- KRECH, CRUTCHFIELD Y BALLACHER (1962)

"Una actitud es un sistema duradero de evaluaciones-positivas y negativas sentimientos emocionales y tendencias - en favor o en contra en relación con el objeto social."

25.- CURTIS (1962)

"Las actitudes son predisposiciones a obrar, percibir, pensar y sentir en relación a los objetos y las personas en este sentido las actitudes se refieren tanto a la respuesta actual como a la dirección establecida".

26.- COOK Y SELLTIZ (1964)

"Consideran las actitudes como una disposición fundamental que interviene junto con otras influencias en la determinación de una diversidad de conductas hacia un objeto o clases de objetos, las cuales incluyen declaraciones de creencias y sentimientos acerca del objeto y acciones de aproximación evitación con respecto a él".

27.- SECORD Y BACKMAN (1964)

"Ciertas regularidades en los sentimientos pensamientos y predisposiciones del individuo para actuar en relación con algún objeto o aspecto de su ambiente."

28.- SUMMERS, (SHERIF Y HOVLAND 1961)

SHERIF, SHERIF Y NEBERGALL (1965)

"Operacionalmente la actitud se define como el conjunto de categorías del individuo por las cuales evalúa un dominio de estímulos, que él mismo establece a medida que conoce dicho dominio de estímulos a través de la interacción con otras personas y que lo relaciona con varios subconjuntos dentro de aquel dominio con distintos grados de afecto positivo o negativo".

29.- BROWN (1965)

"Una actitud es una disposición a actuar cuando aparecen las circunstancias".

30.- SHERIF Y SHERIF (1965)

"Las actitudes se refieren a las posiciones que la persona adopta y aprueba acerca de los objetos, controversias, personas, grupos o instituciones".

31.- NEWCOMB, TURNER Y CONVERSE (1965)

"Desde el punto de vista cognoscitivo, la actitud representa una organización de cogniciones poseedoras de valencias. Desde el punto de vista de la motivación, la actitud representa un estado de atención a la presentación de un motivo".

32.- JONES Y GERARD (1967)

"La actitud es el resultado de la combinación de un silogismo, de una premisa constituida por un valor, las actitudes son, esencialmente, valores derivados de otros valores que son más básicos o que fueron internalizados con anterioridad en proceso de desarrollo".

33.- ROCKEACH (1969)

"La actitud es una organización relativamente duradera de creencias acerca de un objeto o de una situación que predisponen a una persona para responder de una determinada forma".

34.- FREEDMAN, CARLSMITH Y SEARS (1970)

"La actitud es una colección de cogniciones creencias, opiniones y hechos (conocimiento) incluyendo las eva -

luaciones (sentimientos) positivas y negativas, todos relacionándose y describiendo a un tema u objeto general."

35.- SCHELEMBERG (1970)

"Actitud es una orientación relativamente duradera -- en relación con algun objeto de la experiencia".

36.- ROSNOW Y ROBINSON (1967) ADOPTADA POR MANN EN 1970.

"El término actitud significa la organización que -- tiene un individuo en cuanto a sus sentimientos, creencias y predisposiciones a comportarse del modo en que lo hace".

37.- HARRIS C. TRIANDIS (1971)

"La actitud es una idea cargada de emoción que pre -- dispone a un conjunto de acciones particulares de situaciones sociales".

No es difícil relacionar las diversas definiciones -- ya que de una u otra manera cada una de ellas consideran como características de la actitud las siguientes:

a) La predisposición o preparación para responder.

b) La organización duradera de creencias y cogniciones en general.

c) La carga afectiva en favor o, en contra de algún -- objeto psicológico.

d) La dirección hacia algun objeto psicológico.

Al llegar al punto de tratar de dar una definición --

única de actitud, nos encontramos con una gran dificultad ya que esta definición tendría que cubrir los diversos tipos de determinantes actitudinales, que los psicólogos reconocen -- hoy en día y al mismo tiempo, lo suficientemente estrecha para excluir aquellos tipos de determinantes que no son considerados comunmente como actitudes.

Las definiciones consideradas anteriormente contienen sugerencias valiosas pero ninguna por sí sola es totalmente satisfactoria. El punto débil de muchas de ellas se -- encuentra al distinguir entre actitudes, las cuales son frecuentemente muy generales y hábitos, los cuales son siempre limitados en su enfoque.

Por lo tanto podemos considerar a la actitud en una forma muy general como una organización duradera de creen -- cias y cogniciones en general, dotada de una carga afectiva en favor o en contra de un objeto psicológico definido, no -- tase que esta no es una definición que se quiera tomar como tal.

Ahora bien, un vez que tratamos de definir las actitudes, el siguiente punto será el de analizarlas, considerando sus componentes.

V.- COMPONENTES DE UNA ACTITUD

Bansándonos en lo anteriormente expuesto podemos decir que las actitudes tienen tres componentes que son:

- a) Componente Cognoscitivo
- b) Componente Afectivo
- c) Componente Conductual

a) Componente Cognoscitivo.- Cuando hay una actitud hacia algún objeto es necesario que exista un previo conocimiento de dicho objeto. Este componente consiste en las percepciones del sujeto, sus creencias y estereotipos. Es decir sus ideas sobre algún objeto.

Si se le preguntara a un sujeto cuál es su actitud hacia un objeto específico, pero el careciera de la información y el conocimiento acerca de ese objeto, lo más probable es que no obtuvieramos ninguna respuesta ya que el sujeto no podría evaluarlo, no tendría ideas y creencias o percepciones del objeto por lo tanto no podría darnos una respuesta.-- En cambio si se le preguntara a un sujeto cuál es su actitud hacia un objeto determinado y el tuviera un previo conocimiento, diría que piensa acerca de dicho objeto y se podría detectar una carga afectiva en favor o en contra del objeto determinado.

Entonces el componente cognoscitivo es el conocimien

to que se tiene acerca del objeto, el número de elementos del componente cognoscitivo varía de una persona a otra.

b) Componente Afectivo.- Este componente es el sentimiento en favor o en contra de un objeto, es lo realmente característico de las actitudes. Para Fishbein, las creencias y las conductas asociadas a una actitud son elementos a través de los cuales se puede medir una actitud, pero no forman parte de la misma considerando que la actitud es una variable intercurrente y como tal esta sujeta a inferencias a partir de un hecho no directamente observable, ya que la medimos a través de los hechos observables y con ella relacionados.

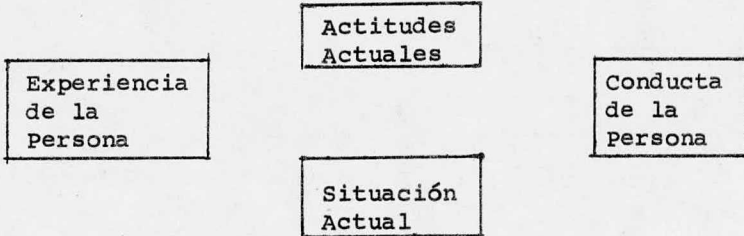
El componente afectivo se refiere a los sentimientos o emociones ligados con el objeto actitudinal. Cuando un sujeto verbaliza estos sentimientos o emociones resulta que estos son algo más que meramente emociones o sentimientos, también son cogniciones de sentimientos o emociones pero son significativamente diferentes del componente cognoscitivo. Las cogniciones de sentimientos y emociones no se refieren al objeto sino al conocimiento del individuo que está respondiendo al objeto.

Componente Conductual.- Consiste en la tendencia a actuar o reaccionar de un cierto modo con respecto a un objeto, Las actitudes poseen un componente activo, instigador de conductas coherentes con las condiciones y afectos relativos-

a los objetos actitudinales.

Newcomb, Turner y Converse (1925) dicen que la actitud es capaz de propiciar un estado de atención que al ser activado por una motivación específica tendrá como resultado una conducta determinada, y lo representan de la siguiente manera:

(1)

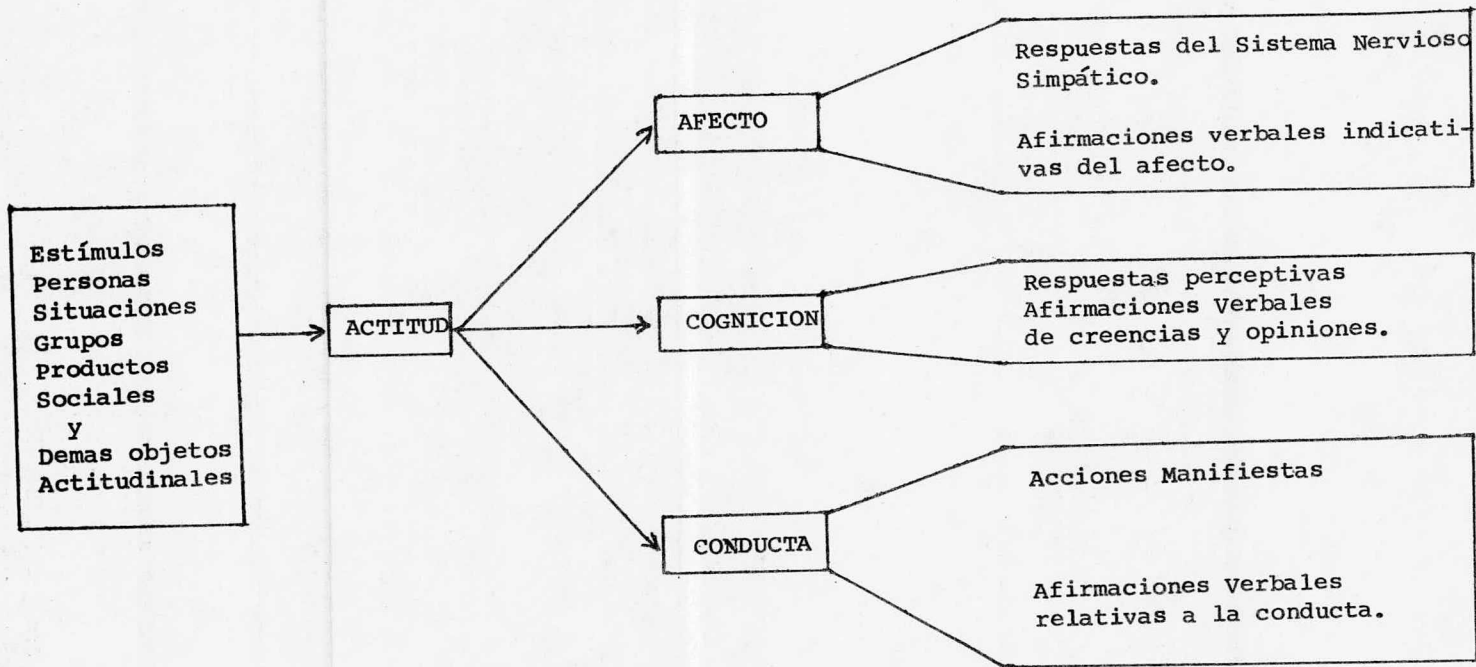


Los conocimientos o percepciones y experiencias de una persona crean una disposición a la acción que al combinarse con alguna situación o circunstancia propicia tiene como resultado una conducta específica.

En el siguiente cuadro se presentan en forma gráfica los tres componentes de una actitud, según Hovland y Rosenberg (2)

(1), (2) Rodríguez Aroldo
Psicología Social editorial, trillas, México 1976.

REPRESENTACION DE LOS COMPONENTES DE UNA ACTITUD DE NOVLAND
Y ROSEMBERG



VI.- PROPIEDADES DE UNA ACTITUD

Como una estructura hipotética, una actitud es definida por las propiedades asignadas a sus formulaciones -- teóricas estas propiedades se pueden tratar como dimensiones que pueden ser conceptualizadas y medidas en varios grados. Las propiedades de una actitud son las siguientes:

1.- DIRECCION: Las actitudes generalmente son concebidas como un enfrentamiento de la representación de componentes favorables o desfavorables. De un lado los sentimientos, apreciaciones o tendencias positivas para la aprobación o aproximación o apoyo del objeto y en el otro lado los sentimientos, apreciaciones y tendencias negativas para evitar el objeto.

La dirección es el incremento o decremento de la distancia psicológica al objeto.

2.- MAGNITUD: La magnitud o extremo de una actitud se refiere a su grado de favorabilidad o desfavorabilidad.

Una designación mas explícita de esta propiedad -- sería la magnitud afectiva en reconocimiento, al hecho de -- que otras propiedades pueden ser concebidas en términos de magnitud. Para la medición de las actitudes, es esta propiedad a la que más esfuerzo y apreciación se le ha dirigido; -- la magnitud es fácilmente confundida con la intensidad (fre

cuentemente no son distinguidas).

3.- INTENSIDAD: Esta propiedad se refiere a la "fuerza de los sentimientos" asociados con una actitud. Parece estar correlacionada empíricamente con los extremos en todo caso y depende tautológicamente de sus habilidades para conceptualizar los dos atributos en formas que son suficientemente distintas para generar grupos de medidas diferentes.

4.- AMBIVALENCIA: Esta propiedad se relaciona con -- la concepción de dirección en términos bipolares y la observación empírica de que ambos componentes favorable y desfavorable pueden estar presentes en la composición de una actitud.

5.- DIFERENCIACION: Es la característica distintiva de una actitud o la disponibilidad con la cual la persona lo expresa. Está estrechamente relacionada con la propiedad de -- centralización (quizá indistinguible) la cual es la importancia del objeto focal de la persona.

6.- DIFERENCIACION AFECTIVA.- El grado de contribución de cada uno de los componentes de la actitud (afectivo, -- cognitivo y conductual) pueden ser por sí mismos considerados como una propiedad. El término diferenciación afectiva ha sido usado para referirse al grado en el que el punto de vista de la persona hacia el objeto, está dominado por el contenido afectivo.

7.- COMPLEJIDAD COGNITIVA: Esta propiedad se refie --

re a la elaboración del componente cognitivo de una actitud, la riqueza del contenido ideacional o del número de ideas -- que la persona tiene acerca del objeto.

8.- EXTERNALIZACION: Es la característica del componente conductual, puede ser designado como el grado de manifestación de la actitud. Esta conceptualización implica -- que la representación de una actitud es al menos, en parte -- atribuible a características de la persona. Las características situacionales indudablemente juegan una parte importante, ya que la actitud es manifestada.

9.- AISLAMIENTO: Ha sido dicho que una actitud puede existir en relativo aislamiento de otros elementos cognitivos (valores, creencias) o pueden estar relacionadas con -- tales elementos a través de asociaciones, clasificaciones, -- racionalizaciones, etc... El grado de aislamiento versus conexión, está referido por el término aislamiento. Realmente puede ser confundido por la complejidad cognitiva. El objeto mamá puede ser encajado en una cadena de asociaciones con -- distintos conceptos (mujer, protección, hijo, etc.) y por lo tanto puede constituir las definiciones de una persona acerca de mamá.

10.- FLEXIBILIDAD: Es la facilidad con la cual una actitud puede ser modificada; por una gran variedad de presiones frecuentemente esta propiedad ha sido considerada como

una característica propia de algunas personas, antes que como una actitud en sí. Por otra parte, usualmente, hay algunas -- implicaciones de presiones para el cambio que son verídicas, -- ya que ellas reflejan características de lealtad al objeto -- focal.

11.- CONCIENCIA: Algunos escritores como French, --- Hovland, Janis Kelley, admiten la posibilidad de que existan las actitudes inconcientes, éstas serían la tendencia de la - conducta sin el complemento fenomenológico directo, que es la actitud en la cual los componentes cognitivo y afectivo están ausentes (o no son verbalizados por la persona).

Una extensión lógica de esta noción es considerar -- una dimensión de grado de conciencia en la definición de una- actitud, admitiendo un rango de disponibilidad conciente. Tal concepción encuentra problemas de operacionalización, esta -- dificultad es la de establecer criterios para detectar una ac- titud que es inconciente.

Las propiedades mencionadas anteriormente se refieren a características de conceptos (ideas) que han sido utiliza- das para describir las actitudes.

Ahora que se han analizado los componentes y propie- dades de las actitudes el siguiente punto que se desarrolla-- rá en este trabajo es la medición de las actitudes, para lo- cual nos remontaremos a los primeros intentos de medición ---

psicológica que es la Psicofísica Clásica y uno de ellos ----
es la medición de las actitudes, tema de este trabajo.

A continuación se hará un esbozo de lo que es la Psicofí -
sica Clásica y los métodos que en ella se emplean.

VII.- PSICOFISICA CLASICA

En los laboratorios psicológicos que funcionaban en el siglo pasado, se realizaron estudios de sensaciones, percepciones etc.. Surgiendo, algunos investigadores tanto en -- Psicología como en Física, que llevaron a cabo algunos estudios con el fin de esclarecer la relación que existe entre la mente (psyque) y el mundo exterior (físico), estos psicofísicos querían determinar de qué manera se relaciona la intensidad con que se perciben los estímulos físicos con aspectos -- psicológicos.

Ernest H. Weber (1795-1878) fué el primero que tomó nota que los mundos físico y psicológico no eran iguales. Sin embargo comprendió que aunque la percepción del estímulo no era equivalente a la medición física real, se podían aplicar leyes a la percepción psicológica del mismo modo en que se -- aplican al mundo físico.

Basándose en éstos principios Fechner llegó a interesarse en medir la energía "mental" de la misma manera en que el físico mide la energía física. Fechner percibió que la mente podía trabajar mediante principios propios, pero que estos principios aunque legítimos en sí mismos no podían corresponder directamente a las leyes físicas del universo, con estos razonamientos surgió lo que se llamó Psicofísica Clásica.

La Psicofísica Clásica trata de encontrar relación entre las características físicas del estímulo y las características psicológicas, o el modo como percibimos los estímulos.

Los psicofísicos intentaron ver la precisión con que los sujetos apreciaban las diferencias en pesos, claridad luminosa, longitud, brillantez, el tiempo de reacción en que tardaban en percibir un estímulo visual, auditivo, táctil, etc.

Hay distintos métodos para cuantificar las respuestas a estos estímulos, para entender estos métodos es necesario conocer algunos de los términos fundamentales, uno de estos términos es estímulo que definiremos así, el mundo exterior está lleno de objetos y sucesos de los cuales sólo algunos son percibidos y otros no, los sucesos y objetos que son percibidos se convierten en estímulos para una persona. Es importante aclarar que todos los eventos del mundo son estímulos potenciales pero sirven de estímulos para una persona en particular cuando ésta los perciba. Al ser percibidos los estímulos por el sujeto hay un cambio, esto es una respuesta.

El punto en que el sujeto percibe un estímulo el 50% de las veces, o el punto en que percibe un cambio en el estímulo el 50% de las veces se llama umbral.

Hay dos tipos de umbrales; UD = Umbral diferencial, mide la percepción que el sujeto tiene de un cambio en el estímulo. UA = Umbral absoluto, hay dos, el superior o terminal que es el extremo superior del continuo del estímulo que el sujeto percibe el 50% de las veces y el inferior que es el extremo inferior del continuo del estímulo en que el sujeto percibe el 50% de las veces.

Estos son algunos de los términos que se utilizarán al describir los métodos que emplea la Psicofísica Clásica.

MÉTODOS PSICOFÍSICOS CLÁSICOS

I.- Método de límites o cambio Mínimo o Diferencias Apenas Perceptibles o Método de la Exploración Seriada: Este método es un sistema directo para medir umbrales o las DAP. En la medición de umbrales se presenta el estímulo en cada ensayo y se le pregunta al sujeto si lo percibe o no. Se va aumentando de intensidad el estímulo de manera constante, desde un valor prácticamente imperceptible hasta llegar a un valor que se capta en la mayoría de los casos, luego se administra una segunda serie de ensayos comenzando con un estímulo de alta intensidad y se va reduciendo hasta que se vuelve imperceptible. Al repetir ambas series es posible encontrar la intensidad del estímulo que el sujeto detectó el 50% de las veces en la serie ascendente descendente, como estos -

dos valores no son necesariamente iguales se toma el promedio como la mejor estimación del umbral.

Otra forma de aproximación en este método de DAP es presentar dos estímulos, uno que va a ser estándar y otro que va a ser variable y se le pide al sujeto que diga cuando el estímulo variable es mayor que el estándar o simplemente si es diferente de éste, en términos de umbrales, sin especificar en qué sentido.

II.- Método del error promedio o Método de ajustamiento o Método de igualación: Este método sirve para medir las DAP pero no los umbrales. En este método se presentan al sujeto el estímulo estándar y se pide al sujeto que ajuste o iguale el estímulo variable hasta que resulte de la misma intensidad del estímulo estándar. Este método tiene dos rasgos distintivos; primero se pide al sujeto que haga juicios de igualdad, segundo se le pide al sujeto que manipule el estímulo variable hasta hacerlo igual al estándar. Este método requiere que el experimentador disponga los valores del estímulo estándar de modo que el sujeto no pueda observar el valor determinado, aunque se le permita ajustar el estímulo variable hasta que iguale en intensidad al estímulo estándar.

III.- Método de estímulos constantes o Método de la frecuencia: La característica principal es que el experimentador selecciona un número determinado de estímulos y se los pre

senta al sujeto al azar, de ésta manera puede tener medidas-repetidas de los mismos estímulos. O sea que se le presentan al sujeto dos estímulos, uno estándar y otro variable que se van alternando en cada ensayo. El sujeto debe señalar cuál de los dos estímulos le parece más intenso. Los datos básicos - derivados de este método son las frecuencias con que se juzga que los diferentes valores de estímulo variable son más intensos que los del estándar.

Como hemos observado el método de límites así como el del error promedio se sirven de las frecuencias de una -- respuesta particular como dato básico, además de que todos - los métodos que hasta aquí se han descrito emplean un estímulo constante.

IV.- Método del tiempo de reacción o Método de la-- tencia: Este método es un medio directo para medir las DAP - pero no se puede emplear en la medición de umbrales, como -- indica el nombre, este método se basa en el hecho de que --- cuando se pide al sujeto que indique cuál de dos estímulos - es mayor, tardará más en responder si la diferencia entre am bos estímulos está mas cercana de cero, que si existe una di ferencia mayor. En éste método la medida principal se refiere al tiempo que un sujeto tarda en responder, se supone que un individuo posee un tiempo mínimo de reacción, que aumenta considerablemente cuando es más difícil distinguir un estí -

mulo de otro y que alcanza su máximo cuando no existe diferencia alguna entre los mismos.

Este es un método que no ha recibido la misma atención que los demás.

VIII .- TECNICAS DE MEDICION Y ELABORACION DE ESCALAS DE ACTITUDES

Cuando usamos números para distinguir los objetos -- o sucesos, estamos usando una escala. La psicofísica puede -- ser considerada como una técnica de elaboración de escalas.

En la psicofísica se intenta representar por medio - de números los fenómenos de la conducta que resultan de percibir algunos estímulos y trata de correlacionar la escala física del estímulo con la percepción o valor psicológico del estímulo.

Las técnicas de elaboración de escalas nos permiten asignar números a las percepciones de los estímulos. Y éstas técnicas pueden ser divididas en dos grandes grupos que son:

I.- Medición Representativa

II.- Medición de Índices

I.- La medición representativa exige la determina -- ción biunívoca de correspondencia entre: alguna propiedad de los objetos o sucesos que se miden y alguna propiedad de la - escala de medición.

La correspondencia es biunívoca si la propiedad de - los objetos o sucesos sometidos a medición determinan su va - lor ó posición sobre la escala métrica y si esos valores o posiciones se pueden emplear a su vez para realizar inferencias

respecto de la propiedad de los objetos o sucesos medidos.

Los objetos sometidos a medición junto con la propiedad en cuestión forman un sistema empírico de relaciones; y la escala métrica junto con su propiedad en cuestión forman un sistema formal de relaciones, a la correspondencia biunívoca entre los dos sistemas se le denomina homeomorfismo o isomorfismo.

II.- La medición de Índice es de carácter unívoca tiene lugar siempre que exista una regla específica, que permita la distribución de valores en una escala métrica. No es preciso que tal regla sea consistente en el sentido de que los valores de la escala métrica, impliquen a su vez ciertas propiedades de los objetos cuyos índices se miden. Así como existen un número interminable de reglas específicas para enumerar las propiedades de los objetos, así también existen un número infinito de sistemas de medición de índice.

Por ejemplo: Si quisiéramos saber si un grupo de alumnos aprueba o desaprueba el consumo de drogas, lo que haríamos sería preguntarle a cada alumno si esta a favor o en contra ó si se muestra indiferente.

En realidad no se ha medido la actitud respecto al consumo de drogas ya que como sabemos solo se miden propie-

dades o características y por tanto solo se ha valorado un -
 aspecto de la actitud respecto al consumo de drogas; este as-
 pecto es la aprobación o desaprobación y estos resultados no
 representan realmente la actitud o conducta de los alumnos, -
 ni en el momento ni en forma potencial. Entonces los números
 obtenidos no representan una escala métrica en el sentido de
 que alguna propiedad de la escala refleje alguna propiedad -
 del objeto medido. Como la correspondencia es unívoca y no -
 biunívoca el proceso resultante se le denomina medición de -
 índice; o sea que habrá medición de índice siempre que la --
 propiedad de la cosa se refiera al índice con el que se co -
 rresponda pero no a la inversa.

Tanto la medición representativa como la de índice-
 se evalúan en base a lo predecible que puedan ser; la di --
 ferencia entre la medición representativa y la de índice ---
 está, en que la representativa se valora respecto a su efi -
 cacia al predecir cierta propiedad del objeto o suceso medi-
 do, en cambio la medición de índice se valora con una medida
 mucho más vaga referida a la utilidad general que da.

Dentro de la medición representativa encontramos --
 cuatro técnicas que son:

- 1.- Magnitud
- 2.- Proximidad

3.- Entrelazamiento

4.- Despliegue

I.1 Técnicas de Magnitud.- En toda técnica de magnitud se ha de determinar cual es la propiedad crítica que se quiere medir pues la escala métrica resultante ha de representar el orden y magnitud de los estímulos (o de la gente) con respecto a esta propiedad.

Dentro de las técnicas de magnitud se encuentra:

a) El método de Confusión que emplea Thurstone en las Leyes del Juicio Comparativo, o de comparaciones apareadas.

b) Intervalos Aparentemente Iguales

c) El método de Suma de los Puntajes de Rensis Likert

d) Técnicas de estimación directa.

e) Métodos de fraccionamiento (bisección o equisección), este último no es muy utilizado en la elaboración de escalas de actitudes.

a) METODO DE CONFUSION

Leyes del juicio comparativo o comparaciones apareadas.- Supongamos que tenemos 10 objetos del mismo tamaño pero difieren en pesos y deseamos ordenarlos desde el más ligero al más pesado, lo podríamos hacer colocando cada objeto

sobre una escala y leer el punto y dará la medida del pesos. Pero vamos a suponer que no tenemos una escala disponible; - en su lugar presentamos los objetos a diferentes individuos - y la tarea de ellos será la de hacer juicios acerca de los - pesos de los objetos, o sea que arreglen los objetos del más ligero al más pesado. O podrían presentárseles todos los objetos en todos los posibles pares y pedir a cada sujeto que juzgue cuál miembro de cada par tiene más peso; entonces a - partir del juicio de un gran grupo de sujetos podríamos orde - nar los objetos desde el más ligero al más pesado. La escala que se utiliza para medir el peso de los objetos es un conti - nuo físico, la ordenación de los objetos sobre la base de -- juicios se hace en un continuo psicológico.

En 1920 Thurstone publicó dos artículos muy impor - tantes en los cuales desarrolló su ley del juicio comparati - vo (1), esto fué importante porque proporcionó una razonali - zación para la ordenación de estímulos a lo largo de un con - tinuo psicológico, en los casos en los que no hay conocimien - to del continuo físico, para el cual los valores del estímu - lo físico pueden estar relacionados con un continuo psicoló - gico.

(1).- Edwards Allen
Techniques of attitudes scale construction
Century Psychology series 1957.

La ley del juicio comparativo hace posible la investigación cuantitativa de toda clase de valores y experiencias subjetivas; a estos métodos se les conoce como métodos psicológicos de escalamiento.

Dado un grupo de "N" estímulos podemos postular que cada uno de ellos posee algún atributo en diferentes cantidades. El problema del escalamiento psicológico es determinar como pueden ser ordenados los "N" estímulos, sobre un continuo psicológico con respecto al grado de atributo que posee cada uno de ellos.

Los métodos psicológicos de escalamiento no garantizan que el resultado final sea acertado, esto se debe a que puede haber un estímulo psicológico para cada uno de los diferentes atributos y puede ser que para un grupo de estímulos existan varias formas de ordenarlos respecto a uno de sus atributos y la ordenación no es la misma en varios estímulos psicológicos para los diversos atributos.

La ley del juicio comparativo dice que para un estímulo "I" hay asociado un proceso discriminatorio modal sobre un continuo psicológico. Un proceso discriminatorio designado por "S_I" es un concepto teórico y representa la experiencia o reacción de un individuo, cuando se le enfrenta a un estímulo "I" y se le pide que haga un juicio de algún atributo, ahora bien, un estímulo dado no siempre evoca el mismo proceso --

discriminatorio. Esto quiere decir que las leyes del juicio - comparativo se basan en el supuesto de que cada estímulo no - corresponde a un solo punto de la dimensión psicológica, sino a una distribución en torno a un punto (1). Así unas veces se puede percibir el estímulo con mayor intensidad que otras; -- ahora consideremos la situación en que dos estímulos afectan a la misma modalidad sensorial, se presentan los dos a la vez y se le pide al sujeto que diga cual de los dos es mayor, suponemos que estos dos estímulos se distribuyen normalmente, - entonces la probabilidad de que se juzgue el estímulo I como más intenso que el estímulo dos estará determinado por la superposición de las distribuciones de los dos estímulos (I, 2) el grado en que se traslapan las dos distribuciones está determinado por las distancias que hay entre sus medias, la -- cual se puede calcular si se conoce la probabilidad de que el estímulo 2 sea considerado más intenso que I; la distancia -- entre las dos medias de la distribuciones de 1 y 2 se define como la distancia entre sus valores en esa dimensión. Aplicando este método Thurstone obtuvo la escala de la gravedad de los delitos (caso 5 de la ley del juicio comparativo. A 266 es tudiantes de la Universidad de Chicago, les presentó una lis-

(1).- Edwards Allen
Techniques of attitudes scale construction
Century Psychology Series 1957.

ta de 19 delitos ordenados por pares les pidió que eligieran de cada par el delito que consideraran más grave. Este método se basa en la conversión de las proporciones observadas, a mediciones derivadas de la distribución normal.

b) INTERVALOS APARENTEMENTE IGUALES.

Para la elaboración de una escala de intervalos aparentemente iguales se procede de la siguiente manera:

1.- Se elabora una serie de afirmaciones relacionados con el objeto psicológico acerca del cual deseamos conocer las actitudes de los sujetos. Para esta escala es necesario tomar en consideración el grado de favorabilidad o desfavorabilidad de las afirmaciones se trata de que los reactivos ocupen el continuo favorabilidad/desfavorabilidad

2.- Comprobar empíricamente la eficacia de los reactivos en el continuo favorabilidad/desfavorabilidad por medio de jueces. Una vez obtenidas las evaluaciones de los jueces las afirmaciones que finalmente serán incluidas en la escala definitiva serán aquellas que obtengan valores escalares que ocupen, de la mejor forma posible el continuo favorable/desfavorable. El valor escalar es la expresión utilizada para designar a la mediana de las evaluaciones emitidas por los jueces. Ya que los jueces evalúan cada reactivo en una escala de once puntos, la mediana de dichas evaluaciones será el valor escalar de cada reactivo. En el caso de que dos --

afirmaciones obtuvieran medianas iguales se dará preferencia a la que haya obtenido una menor dispersión. Para construir la forma final en que quedará la escala, las afirmaciones -- deben distribuirse en forma aleatoria, después se les pide -- a los sujetos que marquen los reactivos con los cuales estan de acuerdo. La media o la mediana de los valores escalares -- de los reactivos señalados será el puntaje que nos indicará -- la actitud de cada sujeto respecto al objeto psicológico en -- cuestión. (1)

c) Método de suma de los puntajes de Rensis Likert.

La escala de Likert es una de las mas utilizadas -- para medir las actitudes. Para la construcción de una escala de este tipo, se construyen una serie de afirmaciones rela -- tivas a un objeto actitudinal, de tal manera que la mitad -- de las afirmaciones sean favorables al objeto psicológico -- en cuestión y la otra mitad sean afirmaciones desfavorables -- en relación a dicho objeto. El hecho de dividir las afirma -- ciones en dos mitades una favorable y la otra desfavorable -- se hace con el fin de evitar ciertas inclinaciones de los -- sujetos a concordar con mayor frecuencia que a discrepar o -- a la inversa, cada una de las afirmaciones se contesta sobre

(1).- Ver apéndice A.

un continuo de favorabilidad/desfavorabilidad que tiene cinco alternativas que son: completamente en acuerdo, acuerdo, neutral, desacuerdo y completamente en desacuerdo. A cada una de estas alternativas se les asignan valores numéricos del uno - al cinco, correspondiendo a quien elabora la escala determi - nar en qué sentido (positivo o negativo) serán distribuidos - los valores más altos, entonces si se establece que cuanto -- más altos sean los puntajes obtenidos por un sujeto, más favorable será su actitud hacia el objeto en cuestión y que cuan - to menor sea el puntaje tendrá una actitud mas desfavorable.

Desde luego, que es necesario establecer la confia-- biabilidad y validez de la escala y también es conveniente -- llevar a cabo un análisis de reactivos con el fin de determi - nar si los reactivos estan bien o mal contruidos. (1)

d) TECNICAS DE ESTIMACION DIRECTA

En este tipo de técnicas los pasos son los siguien - tes:

Primero el investigador determina cuál es la propie - dad de cierto conjunto de estímulos que quiere estudiar, lue - go explica la propiedad a los sujetos y a continuación se los presenta. Tomando en cuenta dicha propiedad los sujetos asig - nan números a los estímulos o a las diferencias que hay entre los mismos. A partir de esos números se determina la ubica -- ción de los estímulos en la escala métrica, o sea que se asig

(1).- Ver Apéndice B.

nan números a los estímulos de manera que las distancias (relativas) entre dichos estímulos o sus razones correspondan a los juicios de los sujetos respecto a esas diferencias o razones. Cuando los sujetos asignan números deben hacerlo en base a su impresión subjetiva.

e) METODOS DE FRACCIONAMIENTO

Dentro de éstos métodos se incluyen los de Bisección y Equisección.

En este método se le presentan al sujeto dos estímulos y la tarea del sujeto es buscar un tercer estímulo que sea la mitad de ambos; los estímulos en la escala métrica se determinan asignando números a los estímulos de manera que el número asignado a un estímulo que bisecta a otros dos está en medio de los números asignados a los primeros. Este método se basa en el supuesto de que el atributo varía continuamente en pequeñas cantidades pudiendo el sujeto encontrar siempre un estímulo que corresponda al termino medio entre dos estímulos.

2.- TECNICAS DE PROXIMIDAD

Esta técnica básicamente consiste en representar los estímulos como puntos en un espacio, de tal manera que los juicios sobre la desigualdad o la confusión de los estímulos quedan representados por la distancia que haya entre los puntos. En general cuanto menos iguales y más confusos son

los estímulos tanto más separados estarán los puntos en el espacio.

Las confusiones así como los juicios de igualdad y desigualdad son indicadores de proximidad psicológica. La representación espacial exacta de tales aproximaciones psicológicas esta determinada por la técnica de proximidad que se utilice, y tenemos las siguientes:

a) Las técnicas métricas en las que los juicios de igualdad o desigualdad se representan en base a la distancia numérica que hay entre los puntos que hacen las veces de los objetos.

b) Las técnicas no métricas en las que se requieren que los juicios se representen solo en base al orden de las distancias que hay entre los puntos, que hacen las veces de los objetos.

Estas técnicas se llaman de proximidad por que lo que se representa es la proximidad o cercanía psicológica de los distintos objetos. La técnica representa la proximidad psicológica mediante la proximidad espacial.

3.- TECNICAS DE ENTRELAZAMIENTO.

En estas técnicas se representa en forma conjunta tanto a los sujetos como a los estímulos de modo que el orden de la representación refleje el dominio conductual.

Las técnicas de entrelazamiento pueden ser de dos --

tipos:

- a) Escalas Multidimensionales.
- b) Escalas Unidimensionales.

a) En las escalas multidimensionales se proporciona un mapa o croquis de las estructuras psicológicas fundandose en datos de distancias psicológicas; de la misma manera en que el cartógrafo elabora mapas de la tierra basandose en las distancias entre puntos fijos, el psicólogo parte de distancias psicológicas las cuales se miden solamente por inferencias de respuestas. (1)

Para elaborar un mapa de distancias psicológicas se pueden utilizar los métodos de estimación directa o que suponen que el sujeto es capaz de hacer estimaciones exactas de las diferencias de estímulos, teniendo presentes todas las propiedades reales o imaginarias que apoyan la estructura mental, o se pueden emplear métodos directos que usan modelos de distancia. Estos métodos derivan distancias a partir de respuesta sencillas por medio de modelos que unen las distancias a respuestas sencillas. Todas son generalizaciones de métodos desarrollados en la psicofísica. Se comparan pares de estímulos, un par con otro y el sujeto menciona el --

(1).- Summers Gene F. Medición de actitudes trillas 1976.

par más semejante o el más diferente. Una vez que se han obtenido las distancias se lleva a cabo un análisis factorial. Esta es la manera en que se elaboran escalas multidimensionales.

b) La mayoría de las técnicas de entrelazamiento son unidimensionales. En las escalas unidimensionales los sujetos se representan por encima o por debajo de los estímulos. En el aspecto de la medida de las actitudes los estímulos son comúnmente afirmaciones monotónicas o conducta abierta, y los individuos se colocan sobre esos comportamientos o afirmaciones sí y sólo sí aceptan la afirmación o llevan a cabo el comportamiento. Las dimensiones más comunes son las de actitud positiva o negativa hacia un objeto psicológico en cuestión.

La técnica fundamental de entrelazamiento es el Escalograma de Guttman, basandose en la escala de distancia social de Bogardus (1928) que nos dice que es posible ordenar ciertos estímulos de manera, que si una persona domina un estímulo particular, dominará todos los demás que estén ordenados abajo de ese estímulo y si no logra dominar determinado estímulo tampoco dominará ningún otro que esté ordenado por debajo de este estímulo. Si se establece tal orden el resultado es que tanto la gente como los estímulos quedan representados en un orden de entrelazamiento, donde cada sujeto queda

representado entre dos estímulos; el estímulo más elevado del orden al que domina y el estímulo más bajo del orden al que no domina.

Para construir una escala de Guttman primero se formulan diversas afirmaciones que se refieran al objeto psicológico, en un orden decreciente de favorabilidad; si hay "n" - estímulos y existe un criterio para ordenar a un individuo - sobre un estímulo entonces el tener ordenados los estímulos - y los sujetos significa que el sujeto que se sitúa en la posición más elevada en el ordenamiento domina todos los estímulos, el sujeto que le sigue en el orden de entrelazamiento domina todos menos uno y así sucesivamente. El procedimiento para obtener tal orden es elaborar una matriz en la - cual los renglones representan a los sujetos o respuestas y las columnas a los estímulos. El sujeto que domine todos los estímulos se presentará en el primer renglón, el que domine todos los estímulos menos uno estará en el segundo renglón, - el que domine todos menos dos estará en el tercer renglón, -- etc.

La base de la escala de Guttman o acumulativa es -- que entre los reactivos que forman la escala existe una relación interna tal, que una persona que concuerda con un reactivo que ocupa una posición escalar dada ratificará todos los-

reactivos que estén por debajo de ella en la escala, si se sabe que un sujeto ratificó tres reactivos de una escala de cuatro se sabe cuales fueron los tres que ratificó.

4.- TECNICAS DE DESPLIEGUE.

El propósito de estas técnicas es representar a los sujetos y a los estímulos conjuntamente en un espacio de manera que las distancias entre los puntos reflejen la proximidad psicológica de los estímulos con respecto a los sujetos o a sus ideales. Las técnicas de despliegue combinan las de proximidad y entrelazamiento. En estas técnicas lo que se representa es la proximidad entre los estímulos y los sujetos.

a) Coombs en 1950 fué el primero en desarrollar esta técnica llamada de despliegue, el objetivo de esta técnica -- es construir una sola dimensión que represente la proximidad de los estímulos con respecto a un conjunto de sujetos; la -- regla básica es que la distancia que hay entre el estímulo -- "j" y el sujeto "i" es menor que la distancia que existe entre el estímulo "k" y el sujeto "i", sí y sólo sí "i" es más cercano psicológicamente a "j" que a "k".

II MEDICION DE INDICE

Las técnicas de medición de índice son semejantes -- a las de medición estándar en cuanto a que las escalas de medición se construyen sistemáticamente con base en la observación.

Dentro de la medición de índice tenemos dos técnicas que son:

- 1.- Las escalas de Clasificación.
- 2.- Las escalas de evaluación Indirecta.

1.- Las técnicas de clasificación miden la actitud de un sujeto, pidiéndole que exprese su actitud mediante una clasificación categórica o numérica, las escalas de categorías constan de números, líneas, algunas veces son combinaciones de categorías, números y líneas. El individuo cuya actitud se está midiendo debe escoger una sola categoría, un solo número o colocar una marca en una sola posición en la línea.

a) Una de las escalas de clasificación más usada es el diferencial semántico y consiste en un conjunto de escalas semánticas bipolares, las escalas tienen en cada polo un adjetivo que describe un aspecto del continuo semántico. El sujeto ha de clasificar un concepto colocando una marca en el punto del continuo donde cree que debe ir el concepto.

El propósito del diferencial semántico es estimar las connotaciones semánticas del concepto que se clasifica. Se le llama diferencial porque se supone que ha de mostrar en qué se diferencian los conceptos respecto de esas connotaciones según el modo de clasificar del sujeto. Los tres ti-

pos de escalas empleadas estiman las dimensiones semánticas- de valoración (bueno -malo) de potencia (fuerte - débil) y - de actividad (activo - pasivo). La razón de que se refieran- a estas tres dimensiones es que en un gran número de estu -- dios de análisis factorial con gentes de 26 culturas diferen -- tes del mundo, han puesto en claro que tales factores son -- los que más cuentan en la connotación semántica. (1) Es decir, se sabe como clasifica un concepto determinada persona basan -- dose en éstos tres factores y se puede predecir con bastante certeza como lo clasificará en una amplia variedad de escalas semánticas bipolares.

En general para colocar el concepto en cada una de- estas tres dimensiones es preciso determinar el promedio de- las clasificaciones que ha obtenido en las escalas propues -- tas para evaluar la dimensión, estos promedios se recaban -- asignando valores de uno a siete. Una vez obtenido estos va- lores se representa el concepto en un espacio tridimensional y se evalúa la distancia que existe entre los conceptos que- aparecen en el espacio; la distancia representa la diferen -- cia en el significado.

Una característica particular de este método es --- que se puede emplear intraindividualmente, o sea que se pue -- de construir un espacio semántico diferente para cada indi -- viduo, en el que se represente la manera como percibe los --

(1).- Gene F. Summers. Medición de actitudes, Trillas 1976.

conceptos que clasifica.

2.- Técnicas de evaluación indirecta. En las técnicas anteriormente expuestas el sujeto se da cuenta de que se está valorando su actitud y esto puede afectar su comportamiento. Las respuestas pueden estar determinadas parcial o totalmente al advertirse que se es objeto de estudio, por lo que Campbell las llamó reactivas, o sea que el sujeto está reaccionando al hecho de ser observado. Entonces es preciso desarrollar técnicas que impidan que el sujeto se de cuenta que se está midiendo su actitud, a estas técnicas se les ha llamado de evaluación indirecta, y son dos:

a) Técnicas en las que el sujeto no se da cuenta de que está siendo observado.- Aquí se observa al sujeto en lo que respecta a su conducta o comportamiento en la vida diaria.

b) Técnicas en las que el sujeto sabe que está siendo observado pero no que se está evaluando su actitud.- El sujeto sabe que es objeto de estudio pero no que su actitud es la que está siendo examinada o no posee control sobre las respuestas en las que se basa esta evaluación; como serían las respuestas fisiológicas en las que los sujetos tienen menos control a diferencia de las respuestas verbales; las respuestas fisiológicas pueden servir como indicadores de la actitud; también las respuestas galvánicas dérmicas. Este tipo de respuestas ocurren cuando la persona está nerviosa o ansiosa, y -

hay un cambio en la conducción eléctrica de la piel.

A continuación se presenta un cuadro sinóptico de -
las técnicas de medición y elaboración de escalas que se han
descrito anteriormente.

TECNICAS
DE
MEDICION
Y
ELABORACION
DE
ESCALAS
DE
ACTITUDES

I

MEDICION
REPRESENTA-
TIVA

II

MEDICION
DE
INDICE

1.-MAGNITUD

2.-PROXIMIDAD

3.-ENTRELAZAMIENTO

4.-DESPLIEGUE

1.- CLASIFICACION

2.- EVALUACION

3.- INDIRECTA

- a) Métodos de Confusión ... Leyes del juicio comparativo.
- b) Intervalos Aparentemente Iguales.
- c) Escala de Likert.
- d) Métodos de Estimación Directa.
- e) Métodos de Fraccionamiento: Bisección o equisección.

- a) Escalas Métricas.
- b) Técnicas no Métricas.

- a) Escalas Multidimensionales.
- b) Escalas Unidimensionales ... Es calograma de Guttman.

- a) Técnica de Coombs.

- a) Diferencial Semántico.

- a) Técnicas en las que el sujeto no se da cuenta de que está siendo observado.

- b) Técnicas en las que el sujeto sabe que está siendo observado pero no que se evalúa su actitud... Respuestas fisiológicas y galvánicas.

IX.- RECOLECCION DE MUESTRAS CONDUCTUALES QUE
PROPORCIONAN LAS BASES PARA MEDIR E IN
FERIR LAS ACTITUDES

Como ya se ha dicho anteriormente el proceso de medir una actitud es complejo, porque las actitudes no se pueden observar directamente, las actitudes se infieren de la conducta de los sujetos.

Las conductas de los sujetos revelan las cogniciones, creencias, ideas, emociones y sentimientos acerca de algún objeto psicológico; estas conductas pueden servir como una base para realizar inferencias acerca de un objeto psicológico y de esta manera medir las actitudes de un objeto hacia determinado objeto psicológico.

Entonces las manifestaciones conductuales que nos indican la disposición de un individuo a actuar hacia un objeto, ya sea positiva o negativamente, podemos utilizar las como una base para inferir y medir las actitudes.

Las inferencias se obtienen básicamente desde cinco puntos de vista que son:

1.- Las inferencias en que el material a partir del cual se hacen, consisten en informes de sí mismo, de creencias, sentimientos conducta, etc. Hacia una clase determinada de objetos psicológicos.

2.- Las inferencias se hacen a partir de la conducta abierta del sujeto hacia el objeto.

3.- Las inferencias se hacen a partir de las reacciones que el individuo tiene y las interpretaciones que hace del material estructurado parcialmente, que se le presenta y que atañe al objeto.

4.- Las inferencias se obtienen de ejecuciones de tareas objetivas, donde la actividad puede ser influida por la disposición hacia el objeto.

5.- Las inferencias se extraen de reacciones fisiológicas del individuo ante el objeto.

A continuación describiremos cada una de las medidas que se pueden utilizar dependiendo de las conductas observadas.

1.- El método más empleado para obtener material -- a partir del cual se hacen inferencias acerca de una actitud es el de pedir al individuo que revele ya sea con sus propias palabras o por la aceptación o rechazo de reactivos estandarizados, sus creencias y sentimientos, la forma en que se comporta o se comportaría, su opinión sobre como debería tratar, todo esto acerca del objeto en cuestión; la base de la inferencia es clara. Es axiomático de toda definición que las actitudes de un sujeto hacia un objeto estan indicadas -- por las creencias, sentimientos y orienttaciones de acción --

hacia él. La naturaleza de las inferencias también es clara ya que se supone que la relación entre la conducta y la expresión es directa y que la actitud concuerda con las implicaciones -- manifiestas de sentido común de la creencia o sentimiento declarado. Por ejemplo; si un sujeto expresa la creencia de que un objeto tiene características generalmente deseables, se con sidera como reflejo de una disposición favorable hacia el ob -- jeto, o en el sentido contrario que las características son -- generalmente indeseables expresa una disposición desfavorable -- hacia el objeto.

Las medidas hechas en base a informes de sí mismo tie -- nen varias características que las hacen susceptibles de disto r -- ción de las respuestas manifiestas. El propósito del instrumen -- to se revela al sujeto, las implicaciones de sus respuestas -- son claras para él y por tal motivo puede controlar conciente -- mente sus respuestas.

Esta es una de las grandes dificultades para medir -- las actitudes, es por esto que se han desarrollado varias téc -- nicas para tratar de hacer menos evidente el propósito del ins -- trumento o las implicaciones de las respuestas para facilitar -- que los sujetos puedan considerar deseables o indeseables cier -- tas conductas y obtener respuestas que estén más de acuerdo -- a la realidad psicológica del sujeto.

Algunas de las técnicas desarrolladas para ocultar - el objetivo del instrumento se enfocan principalmente a reducir la probabilidad de que las respuestas sean distorsionadas para satisfacer las expectativas del investigador o para complacerlo.

Uno de los métodos mas sencillos para hacer menos -- evidente el propósito del instrumento es el de incluir reactivos que no correspondan al objeto actitudinal, una variación de este procedimiento es incluir en cada uno de los reactivos varios aspectos, además de aquél en que está interesado el investigador, Por ejemplo, en las actitudes hacia uno o más grupos raciales, cada reactivo puede referirse a una persona hipotética caracterizada no sólo por su raza sino también por edad, sexo, religión, ocupación, etc. Los procedimientos de esta clase sirven para hacer menos evidente el propósito del examen; sin embargo, no lo ocultan o disimulan completamente.

Otro de los procedimientos sencillos y muy empleado para facilitar las respuestas que puedan considerarse indeseables para el sujeto y no solamente las deseables, está --- al dar garantías de anonimato, declaraciones de que no hay respuestas correctas o incorrectas o de que las personas difieren en sus opiniones acerca de las cosas; hacer hincapié en la importancia de dar contestaciones honestas para contribuir --

al conocimiento científico crear la impresión de que el entrevistador no desaprobará ninguna opinión que se exprese.

Un procedimiento más es el que se basa en el propio instrumento que abarca reactivos en que una respuesta desfavorable se considerará probablemente aceptable. Para abatir cualquier posible disposición a dar contestación uniformemente favorables, hay que incluir en la declaración de una opinión que puede considerarse indeseable, una calificación o justificación de ella, este procedimiento lo utilizaron en uno de sus estudios Adorno, Frenkelen - Bruswik, Levinson y Sanford, en 1950.

Kinsey, Pomeroy y Martin en 1948 en un estudio expresaron las preguntas de tal manera que suponen que el sujeto mantiene ciertas opiniones o que ha realizado ciertas conductas, por ejemplo: ¿Cuándo fué la primera vez que usted?

Además de la distorsión conciente de las respuestas a las medidas de inferencia de los informes de sí mismo, pueden estar influidas por otro conjunto de características no relacionadas con la actitud hacia el objeto en cuestión. Se ha advertido que en este tipo de medición hay individuos que tienen la tendencia a concordar o discrepar con todos los reactivos que se les presentan independientemente de su contenido, o sea que seleccionan con mas frecuencia que la meramente atribuible al azar, la opción que aparece en determina-

da posición o dan respuestas extremas o moderadas, a esto se le ha llamado frecuentemente "Disposición de respuesta o -- Estilo expresivo".

Se han creado técnicas para reducir los efectos de estas tendencias; quizá el método más sencillo de enfrentarse con este problema de concordancia o discrepancia es variar la expresión de los reactivos de tal manera que, aproximadamente en la mitad de ellos, la conformidad represente -- una respuesta favorable al objeto actitudinal y en la otra -- mitad una respuesta desfavorable.

Otro método para reducir este problema es construir el instrumento de tal manera que las respuestas no adquieran la forma de expresión de conformidad o desacuerdo con una so la afirmación a la vez; el instrumento puede consistir en pa res de aseveraciones que representen toscamente puntos de -- vista opuestos sobre cierto objeto, las dos aseveraciones se expresan positiva o negativamente, se le pide al sujeto que indique cuál está más cerca de su opinión o que señale su po sición dentro de la escala que se le proporciona. Este pro-- blema también se puede evitar usando reactivos que requieran respuestas libres, preguntas abiertas, oraciones incompletas para que las termine el sujeto con sus propias respuestas. - Otro procedimiento para corregir esta tendencia es usar dos-

pares de reactivos igualados, uno de los cuales se refiere al objeto actitudinal y el otro a un objeto de control y calificar basándose en la discrepancia entre las dos respuestas.

2.- Las inferencias se hacen a partir de la observación de conducta manifiesta.

Este tipo de medidas se ha desarrollado en menor escala que las técnicas de informes de sí mismo.

El desarrollo de medidas conductuales tiene tres -- orientaciones generales:

a).- El procedimiento consiste en enfrentar a los sujetos a situaciones estandarizadas cuyos arreglos se ocultan, con el fin de creer que sus conductas tendrán consecuencias. En tales situaciones el objeto actitudinal se representa de manera diferente a la presencia afectiva de miembros de la clase de objetos. Por ejemplo pedir al sujeto que firme una petición etc. En las medidas conductuales el sujeto realiza efectivamente la conducta, o se le hace creer que su conducta traerá consecuencias reales, (por ejemplo se le pide posar para una fotografía que tendrá usos específicos, etc.)

b).- Este procedimiento consiste en presentar al sujeto una situación preparada de antemano y se le pide que desempeñe un papel, quizá que se comporte como lo haría en --

la vida real, o bien que asuma la parte de alguien o que actúe de una manera específica.

c).- Un tercer enfoque conductual es en el que se le pide al sujeto que realice selecciones sociométricas entre -- individuos donde figuren algunos miembros del grupo objeto -- de la actitud preferentemente en circunstancias que induzcan a creer a los participantes que tales selecciones tendrán con secuencias en la forma de asignar subsecuentemente determinada situación. Moreno (1943), Conwel (1939) fueron los primeros en utilizar este tipo de medida. (1)

Ahora bien existen diferencias entre estos tres tipos de medidas conductuales que afectan la probabilidad de -- que las respuestas manifiestas correspondan a respuestas que se presentarían si el sujeto no procurara presentar cierta -- imagen de sí mismo.

Primero consideremos el grado en que su propósito es visible al sujeto; en el grado en que las situaciones pretendidamente no preparadas son aceptadas como genuinas, el sujeto no las verá como diseñadas para obtener información acerca de sus actitudes, así se elimina una posible fuente de presión para dar respuestas que probablemente se consideren deseables. Sin embargo las implicaciones de su conducta al re --

(1).- Cook y Selltiz. Enfoque de indicadores múltiples en la medición de actitudes. Gene F. Summers, Medición de actitudes, Trillas 1976.

velar ciertas características pueden ser evidentes para el su jeto aun cuando acepte como genuina una pregunta acerca de -- su disposición, puede darse cuenta de que una respuesta po-- sitiva lo presentará como no prejuiciado y una respuesta nega-- tiva como prejuiciado. Así pese a percatarse de que está sien-- do examinado puede sentirse motivado a dar una respuesta que-- difiera de lo que realmente siente o piensa para aparecer an-- te el examinador como una persona que no tiene prejuicios, o-- mantener la imagen de sí mismo como la de una persona cuyo -- comportamiento carece de prejuicios.

El método de selección sociométrica parece ser seme-- jante en estos aspectos, aunque acaso se suponga que, en au-- sencia de influencias especiales que llaman la atención hacia la pertenencia de grupo racial o étnico, las implicaciones -- de las selecciones son probablemente menos aparentes.

En el caso del desempeño del papel, el grado en que-- el propósito de la situación y las respuestas son claras de-- pende presumiblemente, de lo convincente que pueda presentar-- se la situación como medida de alguna otra característica, -- tal como la capacidad de actuar.

Todos estos procedimientos conductuales tienen carac-- terísticas cuya operación puede facilitar responder de manera que pueda considerarse, indeseable.

Algunas características de los métodos conductuales pueden reducir la probabilidad de que el individuo modifique su conducta a modo de ofrecer una imagen aceptable de sí mismo. Cuando se espera que las respuestas tengan consecuencias reales, la previsión de tales consecuencias puede contrabalancear el deseo de causar una buena impresión.

Por tanto las medidas conductuales parecen menos susceptibles de distorsión al dar una respuesta que las simples medidas de autoinformes. Pero son tan susceptibles como los informes de sí mismo a los efectos de otras influencias extrañas.

Campbell en 1961 propuso un procedimiento para usar medidas conductuales basadas en la premisa de que situaciones diferentes; tienen distintos umbrales para la manifestación de conducta hostil de evitación o discriminatoria (1) esto indica que para obtener testimonios sobre la actitud de un individuo, es necesario colocarlo en varias situaciones que difieran en umbrales. La situación de umbral más bajo en la que un individuo exhiba conducta discriminatoria, indicará su posición en una escala de actitud con respecto al grupo en cuestión.

3.- Las inferencias se obtienen de la reacción indi

(1).- Cook y Selltiz. Enfoque de indicadores múltiples en la medición de actitudes. Gene F. Summers, Medición de actitudes, Trillas 1976.

vidual a, o de las interpretaciones de estímulos parcialmente-estructurados.

La característica común de las técnicas de esta clase es que aún cuando es probable que no se procure disimular la referencia al objeto actitudinal, no se le pide al sujeto que exprese sus reacciones directamente; se le presenta al sujeto una fotografía de un miembro de la clase del objeto para después pedirle que enuncie sus características, está describiendo ostensiblemente, una escena, un personaje o la conducta de una tercera persona.

El material de estímulo puede, ser verbal, por ejemplo: se le puede pedir al sujeto que complete una oración referente a una tercera persona hipotética.

Las bases de inferencia acerca de las actitudes son las comunes a todos los tests proyectivos: la suposición es que la percepción de estímulos que no están estructurados completamente resulta influida por las propias necesidades y disposiciones del que percibe. El sujeto debe extraer de su propia experiencia o disposiciones o de sus propias definiciones, lo que sería probable o apropiado; al pedirle que atribuya formas de conducta a los demás particularmente en condiciones de respuesta rápida.

La fuente más asequible de hipótesis es la propia ---

disposición de respuesta del individuo.

Como en los informes de sí mismo y en las medidas -- conductuales la suposición común es que la respuesta expresada corresponde directamente a la actitud del individuo, por -- ejemplo: la atribución de características deseables a un miembro de determinado grupo represente una actitud favorable hacia ese grupo, que la interpretación de una escena en la que hay hostilidad hacia un miembro de un grupo dado representa -- una actitud hostil hacia el grupo, que la atribución de una -- respuesta positiva o negativa a una tercera persona hipotética con respecto a determinado objeto refleja una disposición -- ción positiva o negativa hacia el objeto en cuestión.

Las tentativas para obtener testimonios sobre si las respuestas a los instrumentos de este tipo reflejan en realidad las propias actitudes del individuo han seguido dos direcciones: a) corroborar la correspondencia entre las estimaciones basadas en estas medidas y las basadas en otras por lo común con los informes de sí mismo. b) Examinar los datos obtenidos de instrumentos de esta clase basándose en las predicciones acerca de las estructuras de los resultados.

Proshansky en 1943 encontró correlaciones muy altas -- entre puntuaciones basadas en una escala de informes de sí -- mismo para medir la actitud hacia el trabajo organizado y las

puntuaciones basadas en descripciones de cuadros ambiguos de exposición breve y de situaciones sociales relacionadas (1).

4.- Las inferencias se extraen de la ejecución de tareas objetivas.

Los procedimientos de esta clase presentan al sujeto tareas concretas a realizarse; se presentan como tests -- de información o capacidad o simplemente como tareas que deben hacerse. La suposición es que la ejecución puede ser influida por la actitud y que una desviación sistemática en la ejecución refleja la influencia de la actitud. Por ejemplo, se le pide al sujeto que memorice material, parte del cual es favorable al objeto actitudinal, parte neutral o quizá no relacionado con el objeto. La suposición consiste en que el material análogo a la posición del propio sujeto se aprenderá rápidamente y se recordará por más tiempo.

La tarea puede consistir en un test de razonamiento, en el que se presentan silogismos u otras formas lógicas y se pide al sujeto que indique cuál de varias conclusiones es la correcta. Los reactivos referentes al objeto actitudinal están acompañados por reactivos de contenido neutral o --

(1).- Stuart W. Cook y Claire Selltiz.
Enfoque de indicadores múltiples en la medición de actitudes Summer Gene F. Medición de actitudes trillas.- 1976.

abstracto; la calificación se hace conforme al número y dirección de los errores en los reactivos correspondientes a la actitud en comparación con los reactivos de control. La suposición reside en que el razonamiento puede estar dominado por la disposición actitudinal y así los errores en los reactivos referentes al objeto actitudinal reflejan la propia disposición del individuo, cuando son contestados correctamente los reactivos paralelos neutrales. Watson en 1925, Morgan en 1945, Thistle y Waite en 1950, entre otros han desarrollado instrumentos de este tipo. Thistle y Waite encontraron diferencias significativas entre estudiantes universitarios del norte y del sur en la frecuencia de errores en reactivos referentes a los negros (en comparación con los errores en los reactivos neutrales. (1)

Otras medidas hacen hincapié en el material que va a ser juzgado o en el resultado que se va a lograr y no en la capacidad de ejecución: por ejemplo, se le pide al sujeto que clasifique reactivos acerca del objeto actitudinal basándose en una escala de favorabilidad - desfavorabilidad con el fin expreso de que ayude en la elaboración de una escala de Thurstone. En este tipo de medidas la suposición es que la propia actitud del evaluador hacia el objeto particularmente si es extrema, influye en sus juicios acerca de la favorabilidad --

(1).- Cook y Selltiz.

Enfoque de indicadores múltiples en la medición de actitudes summer Gene F. Medición de actitudes trillas 1976.

desfavorabilidad de las aseveraciones acerca del objeto.

Otro grupo de medidas presentadas como tareas objetivas o tests de capacidad se enfoca hacia el grado en que el objeto actitudinal figura de manera destacada en la organización del ambiente del sujeto, es decir su importancia para él, acerca de la naturaleza o dirección de la actitud.

5.- Las inferencias se obtienen de reacciones fisiológicas al objeto actitudinal o representaciones de él.

Estas medidas se obtienen de las reacciones del sujeto, por ejemplo: la respuesta galvánica de la piel (R G P) o contracción vascular a la presencia de un miembro del grupo de objetos o a las representaciones pictóricas de situaciones en que intervienen los objetos actitudinales en cuestión.

Puede suceder que las respuestas que se obtengan como la salivación, parpadeo, contracción vascular, etc. se hayan condicionado a un estímulo verbal y por un proceso de generalización semántica, aparezcan al responder a palabras o bien impliquen conceptos semejantes en el significado al estímulo original.

Volkova en 1953 informó de una serie de experimentos en RUSIA, en los que ciertos sujetos fueron condicionados a salivar en respuesta a la palabra BUENO; subsiguientemente aseveraciones como "el joven pionero ayuda a su camarada" pro

dujeron salivación máxima. En el caso de respuestas fisiológicas incondicionadas a la presencia o a la representación del objeto actitudinal la base de esta inferencia procede directamente del concepto de actitud. Y como todas las definiciones de actitud incluyen creencias sentimientos y conducta manifiesta como indicadores de la actitud, todas las definiciones, explícita o implícitamente, incluyen respuestas fisiológicas. -- Se supone que la magnitud de la reacción fisiológica está relacionada directamente y en forma positiva con el grado de activación o intensidad del sentimiento; de esta manera, cuanto mayor es la respuesta fisiológica tanto más intensa o extrema se supone que es la actitud.

Sin embargo, subsisten problemas para inferir el carácter de la actitud que se refleja. La mayoría de las medidas de reacciones fisiológicas, han supuesto que la amplitud del afecto no va desde completamente favorable hasta completamente desfavorable.

En el caso de las respuestas fisiológicas condicionadas, la base de la inferencia es algo diferente pues proviene de la teoría del aprendizaje.

Una respuesta que se ha condicionado a determinado estímulo tiende a generalizarse a estímulos que sean semejantes, de esta manera si una respuesta que se ha condicionado --

al concepto de BUENO aparece cuando se presenta el objeto actitudinal; la inferencia es que el sujeto considera bueno, es -- decir es favorable si la respuesta no aparece cuando se presenta el objeto actitudinal, se infiere que el sujeto lo considera como no bueno, es decir su actitud es desfavorable.

El propósito de las medidas fisiológicas puede o no -- ser evidente al sujeto, en el estudio de Westie y De Fleur --- (1959) se admite que los sujetos comprobaron que se estaban -- usando las medidas fisiológicas como indicadores de sus reac -- ciones a los cuadros interraciales.

En el experimento de Rankin y Campbell (1955) se hi-- zo creer a los sujetos que estaban tomando parte en un estudio de asociación de palabras y que sus respuestas galvánicas de la -- piel eran a las palabras estímulo, y no a los experimentado -- res negros y blancos que era lo que realmente estaban investi-- gando.

Esté o no claro para el sujeto el verdadero propósi -- to, el hecho es que las respuestas medidas no están sujetas a -- control conciente, esto parecería eliminar la posibilidad de -- modificación de las respuestas para presentar cierta imagen -- falsa de sí mismo.

Sin embargo las respuestas fisiológicas pueden ser -- muy sensibles a influencias diferentes a las que interesan al -- investigador, tanto a los diferentes aspectos del material del

estímulo como a otras influencias ambientales. Es difícil controlar la situación experimental al extremo de que no intervengan otros factores como posibles determinantes de la respuesta.

No todas estas medidas se han usado como pruebas de actitud en el sentido formal, pero en cada una de ellas la actitud puede ser determinante para dar la respuesta y entonces la técnica sirve como base de inferencias acerca de las actitudes hay que considerar su sensibilidad a otras influencias así como el fundamento para creer que la disposición subyacente hacia el objeto es determinante de la respuesta.

Ahora bien, para medir la actitud, generalmente se han usado los informes sobre sí mismo y se hace por medio de un cuestionario compuesto de una serie de preguntas.

Una escala de actitudes bien construida consta de un número de preguntas que han sido cuidadosamente editadas y seleccionadas de acuerdo con cierto criterio. Las preguntas que se realizan en una escala de actitudes son llamadas "afirmaciones", una afirmación puede ser definida como alguna cosa que es dicha acerca de un objeto psicológico.

Hay algunos investigadores como Wang 1932, Thurstone y Chave 1929, Likert 1932, Bird 1940, y Edwards y Kilpatrick 1948, que han sugerido varios criterios informales para



la construcción de afirmaciones que puedan ser utilizadas en la elaboración de una escala de actitudes (1)

Estos criterios son los siguientes:

1.- Evitar afirmaciones que se refieran al pasado - antes que al presente.

2.- Evitar afirmaciones que no sean objetivas, verdaderas o que puedan ser interpretadas como verdaderas.

3.- Evitar afirmaciones que puedan ser interpretadas de más de una manera.

4.- Evitar afirmaciones que sean irrelevantes al -- objeto psicológico en cuestión.

5.- Evitar afirmaciones que sean similares para -- ser aprobadas por casi todos o por casi nadie.

6.- Seleccionar afirmaciones que puedan cubrir el rango total del afecto de interés en la escala.

7.- El lenguaje usado en las afirmaciones debe ser sencillo, claro y directo.

8.- Las afirmaciones deben ser cortas, raramente - exceder de 20 palabras.

9.- Cada afirmación debe tener un pensamiento completo.

(1).- Edwards Allen L.
Techniques of attitudes scale construction
Century Psychology series 1957.

10.- Las afirmaciones que contienen palabras como todos, siempre, nadie, nunca, etc. a menudo producen ambigüedad y deben ser evitadas.

11.- Palabras tales como solamente, justo, puramente y otras de naturaleza similar deben ser usadas con cuidado y moderación al construir las afirmaciones.

12.- Siempre que sea posible las afirmaciones deben ser construidas en forma de oración simple, y no en forma -- de oraciones compuestas y complejas.

13.- Evitar el uso de palabras que puedan no ser atendidas por los sujetos a los cuales se les va a aplicar el -- cuestionario.

14.- Evitar el uso de dudas negativas.

Todas éstas son sugerencias que deben considerarse -- al construir las preguntas que se van a incluir en la construcción de una escala de actitudes.

X.- APROXIMACIONES RECIENTES PARA LA MEDICION DE LAS ACTITUDES

Los avances realizados en la medición de las actitudes son un resultado de contribuciones como las de Thurstone y Chave, Likert, Guttman etc. las cuales nos ha proporcionado las bases para la elaboración de instrumentos que nos permitan evaluar las actitudes. Paralelamente a éste desarrollo han surgido aspectos teóricos del concepto de actitud, así - de ésta manera sabemos que las actitudes tienen tres componentes (cognitivo, afectivo y conductual) y que también poseen diversas propiedades (dirección, magnitud, intensidad, - diferenciación, etc.) muchas de las cuales no se han logrado cuantificar, ésto se debe a que no contamos con instrumentos que midan dichas propiedades. De lo anteriormente dicho se - puede deducir que existen lagunas en el conocimiento de las actitudes; por un lado tenemos investigadores que se han avocado a la tarea de desarrollar técnicas de medición y de ésta forma construir los instrumentos que permitan la cuantificación de las actitudes; por otra parte tenemos investigadores que han escrito teóricamente acerca de las actitudes pero no nos proporcionan los procedimientos para la medición - de éstos aspectos teóricos.

Afortunadamente este problema se está resolviendo, - ya que se han estado llevando a cabo un gran número de estudios que han arrojado datos que nos permiten un mayor enten -

dimiento acerca de las actitudes.

A continuación se presentarán en forma breve los puntos de vista de Martin Fishbein y Harris C. Triandis acerca -- del concepto de actitud y cuál es la manera en que se puede -- llevar a cabo la evaluación de las actitudes, según ellos.

Fishbein dice que a través de las actitudes podemos-- predecir la conducta de los sujetos, y está de acuerdo en que las actitudes tienen tres componentes básicos que son: afectivo, cognitivo y conductual, pero si medimos las actitudes en -- la forma tradicional, o sea colocando al sujeto en un continuo de favorabilidad o desfavorabilidad, los resultados podrían ser -- engañosos ya que como sabemos algunas veces los componentes de la actitud no son consistentes dentro de un mismo individuo.-- Por ejemplo, el punto de vista de dos personas hacia un objeto podría ser igualmente favorable aún cuando sientan en forma -- diferente acerca de los mismos componentes y características -- del objeto, o podría ser que estas dos personas tuvieran una -- actitud desfavorable hacia el objeto pero sintieran en forma -- contraria, entonces de acuerdo a esto dos personas pueden te -- nter el mismo grado de afecto hacia un objeto pero pueden di -- ferir cualitativamente en su actitud hacia él; esto podría ser una razón por la cual no podríamos predecir la conducta a tra -- vés de las actitudes, y se debe a que los instrumentos con que

se miden las actitudes son unidimensionales y no se está tomando en cuenta la naturaleza de la actitud. Allport ha argumentado que no hay técnicas de medición que puedan evaluar -- la naturaleza de la actitud y que algunos investigadores que han medido las actitudes solo han obtenido puntajes simples -- que colocan a los sujetos a lo largo de una dimensión de favorabilidad desfavorabilidad hacia el objeto de la actitud, y de hecho, la mayoría de los instrumentos que se han elaborado para medir las actitudes, han sido diseñadas específicamente para obtener puntajes unidimensionales (1).

pero es un hecho que la actitud cuenta, con diversos componentes o sea que el concepto de actitud es multicomponente, y en contraste con esto Fishbein prefiere el punto de vista de Thurstone cuando dice que la actitud es un concepto relativamente simple y unidimensional ya que la define de la siguiente manera:

"La actitud es el afecto en favor o en contra de algún objeto psicológico" y los componentes cognitivo y conductual los considera como una parte de la actitud y prefiere -- definirlos en forma independiente pero se deben ver como fe --

(1).- Fishbein Martin

La actitud y la predicción de la conducta
Readings in attitudes theory and measurement
New York Willey 1967.

nómenos relacionados con las actitudes, mas específicamente-- las creencias (componente cognitivo) y las intenciones conductuales (componente conductual) son los determinantes o -- consecuencias de las actitudes de un individuo. Como Green - (1954) ha dicho: "el concepto de actitud es una variable hipotética abstraída de las muchas afirmaciones y acciones que un individuo tiene acerca de o con respecto a un objeto", -- (1) entonces las afirmaciones acerca del objeto (creencias)- y las afirmaciones acerca de las acciones que uno llevaría - a cabo con respecto al objeto (intenciones conductuales) como parte de una actitud o como la actitud en sí misma, deben ser vistas como indicadores de la actitud de un individuo.-- Ahora bien, generalmente los investigadores que han construido escalas de actitudes raramente mantienen que sus instrumentos están midiendo los tres componentes, dicen que sus escalas indican la evaluación o afecto de los sujetos hacia un objeto o un concepto, aún cuando las actitudes incluyen tres componentes, usualmente solo se evalúa el componente afectivo como la esencia de una actitud. Además existen evidencias de que el puntaje del componente afectivo está altamente correlacionado con las creencias del individuo acerca del objeto, en los estudios que han llevado a cabo investigadores como Rosenberg (1956 - 1960), Zajonc (1954), Fishbein --

(1).- Fishbein Martin

La actitud y la predicción de la conducta.
Readings in attitudes theory and measurement
New York, Wiley 1967.

(1963 - 1965) (2) y otros más se ha demostrado que la actitud o afecto de un individuo hacia algún objeto, está en función de sus creencias acerca del objeto; esto es, como Fishbein -- ha dicho que se debe tomar en consideración la construcción -- del instrumento y que deben ser estandarizados y de esta mane -- ra se puede obtener el puntaje del componente afectivo toman -- do en consideración las creencias y los aspectos evaluativos -- de estas mismas creencias del sujeto acerca del objeto de la -- actitud, por ejemplo en las escalas de Thurstone y R. Likert -- al sujeto se le confronta con una serie de creencias, en am -- bos casos el puntaje de la actitud es un indicio de que se -- están considerando las creencia de los sujetos; por ejemplo, -- su acuerdo o desacuerdo con cada una de las afirmaciones, o -- como Green dice, la actitud es abstraída de diversas afirmacio -- nes acerca del objeto; también los puntajes que se obtienen -- de la escala de distancia social de Bogardus está basada to -- mando en consideración a las intenciones conductuales del in -- dividuo, y de sus aspectos evaluativos; entonces para Fish -- bein la variable hipotética que llamamos actitud puede ser -- cuantificada tomando en consideración las creencias y las in -- tensiones conductuales, esto podría hacerse utilizando el Di -- ferencial Semántico. Cuando decimos que la actitud es un con -- cepto unidimensional no implica que la cognición y conación --

(1).- Fishbein Martin

La actitud y la predicción de la conducta
 Readings in attitudes theory and measurement
 New York, Willey 1967.

son ignoradas, más bien lo que indica es que las creencias e intenciones conductuales deben ser estudiadas como fenómenos independientes que pueden estar relacionados con la actitud y la conducta.

Existen muy pocos estudios en los cuales se haya -- investigado este tipo de relaciones, pero es de suma impor-- tancia si realmente queremos obtener óptimos resultados en -- la cuantificación de las actitudes. Entonces a través de ca-- da una de las creencias de un individuo se infiere una acti-- tud; la actitud en sí se puede abstraer de manera confiable -- si tomamos en cuenta las muchas creencias que un individuo -- tiene, ahora bien, la actitud del individuo estará altamen-- te relacionada con una estimación basada tomando en conside-- ración, como ya se ha dicho anteriormente, sus muchas creen-- cias, pero puede suceder que no haya ninguna relación o que -- correlacione negativamente cuando se considera a una creen -- cia aislada, esto implica que el individuo puede tener una -- actitud favorable hacia el objeto y puede creer que el obje-- to tiene algunas características, cualidades o atributos ne-- gativos, significando esto una fuerte relación entre actitud -- y creencia.

Esto también es una razón por la cual muchos inves-- tigadores han fallado al tratar de estudiar las relaciones --

entre actitud y conducta, a menudo la evaluación de la actitud es inapropiada y frecuentemente esta actitud ha sido usada como un intento para predecir la conducta del individuo, - por ejemplo cuando se mide la actitud hacia los negros y se intenta predecir la conducta con respecto a un individuo negro, las creencias del sujeto acerca de un individuo negro -- en particular no son iguales a las creencias acerca de los negros en general, y su conducta por lo tanto tiene que ser diferente, si a un sujeto se le pide que describa a un negro -- dará un grupo de respuestas muy diferentes a las que daría si se le pidiera que describa a Martin Luther King o Cassius -- Clay. Esto se debe a que sus creencias acerca del estímulo -- son diferentes y sus actitudes y conducta también serán diferentes; y no podremos a partir de esto, determinar específicamente la conducta de un individuo ya que la conducta hacia un objeto puede estar determinada por variables situacionales o por las diferencias individuales y no por alguna otra variable asociada al objeto estímulo. En otras palabras la conducta hacia un objeto es una función de un gran número de variables de las cuales la actitud hacia el objeto es solamente -- una.

Resumiendo lo anteriormente dicho para Fishbein la actitud tiene tres componentes, el componente afectivo es --

igual a la actitud y los componentes cognitivo y conductual - son parte de la actitud y realmente son los determinantes o - consecuencias de la actitud de un individuo, y que además deben ser estudiados como fenómenos independientes pero que están altamente relacionados con la actitud.

Martín Fishbein dice que es de suma importancia estudiar la relación que existe entre la actitud (afecto) y la conducta, nos dice que la actitud es en el sentido de que es una predisposición de los sujetos para responder de una manera consistente en favor o en contra de algún objeto, esto es, cuando se obtiene un puntaje simple que coloca al individuo a lo largo de un continuo que va desde lo más favorable a lo más desfavorable hacia el objeto de la actitud, suponiendo -- que esta medida es confiable y válida (al menos bajo la dimensión de favorabilidad-desfavorabilidad); también nos indica dos posibles razones por las cuales no se puede predecir la conducta a través de la actitud y son las siguientes:

1.- Frecuentemente se mide la actitud hacia un objeto estímulo inapropiado, por ejemplo: a menudo medimos la actitud hacia una clase de gentes u objetos, cuando se debería medir la actitud hacia un miembro particular de la clase.

2. La conducta particular que se está estudiando puede no estar correlacionada con la actitud; esto debe ser enfatizado porque la mayoría de los investigadores de la actitud-

no han estado dispuestos a aceptarlo. La indisponibilidad para aceptarlo hace que no sea verdadera la afirmación (de la gran mayoría de los investigadores que estudian las actitudes) de que cualquier conducta está determinada por un gran número de variables; una conducta es estudiada porque el experimentador supone que es una función de la actitud y entonces la medida de la actitud falla porque no se puede predecir la actitud ya que la conducta estudiada puede ser función de algún tipo de creencias o de intención conductual y es por esta razón que si para medir la actitud nos basamos únicamente en el componente afectivo estamos fallando al predecir la conducta del individuo; esto es, debemos aceptar que el hecho de que dos personas con las mismas actitudes pueden sentir en forma diferente, así también dos gentes con las mismas creencias o con las mismas intenciones conductuales también pueden sentir en forma diferente.

Fishbein ha realizado diversas investigaciones con el propósito de desarrollar métodos de medición de actitudes que cuenten con validez y confiabilidad para lo cual basándose en lo anteriormente dicho acerca de las actitudes en la que dice que estas pueden ser medidas si tomamos en cuenta los componentes afectivo, cognitivo y conductual y al mismo tiempo deben ser consideradas las interrelaciones entre estos tres com-

ponentes y de esta manera mediremos apropiadamente la actitud y también podremos predecir la conducta de los sujetos en circunstancias específicas, Fishbein ha logrado esto basándose en la teoría llamada de control proposicional de Dunlay. (1)

Esta teoría ha sido utilizada en diversos estudios de condicionamiento verbal y logro conceptual, nos lleva a la predicción de la conducta abierta y proporciona un mejor entendimiento de las relaciones entre actitud y conducta, identifica algunas de las maneras en las cuales otras variables están interactuando con la actitud y que son determinantes de la conducta abierta. En resumen esta aproximación es un intento por salvar la laguna que existe entre la medición tradicional de las actitudes hacia un objeto estímulo y la conducta con respecto a ese objeto en una situación específica.

En la teoría de Dunlay se ha estudiado el condicionamiento verbal y el logro conceptual y lo que se ha tratado de hacer es predecir la probabilidad con la cual el individuo dará una respuesta verbal particular o clases de respuestas verbales. La ecuación central de la teoría de Dunlay es como sigue:

$$BI = \left[\begin{array}{c} (RHd) \\ (A) \end{array} \right] W_0 + \left[\begin{array}{c} (BH) \\ (Mc) \end{array} \right] W_1$$

donde:

BI = La intención del sujeto para dar una respuesta-particular o de clase de respuestas.

RHd = Una "Hipótesis de la distribución del reforzamiento" esto es la hipótesis del sujeto de que la ocurrencia de una respuesta particular llevará (guiará) a cierto evento o clase de eventos.

A = el valor afectivo del reforzamiento, estas son las evaluaciones del sujeto (o actitudes hacia estos eventos).

BH = La "hipótesis conductual" del sujeto, esto es, sus creencias, lo que él está esperando hacer, o lo que él haría en la situación.

Mc = La "motivación" del sujeto, esto es lo que él -- cree que está esperando de sí mismo. (como mucho de lo que el sujeto quiere hacer, está esperando de sí mismo).

Wo y W₁ = Pesos beta los cuales pueden tomar cualquier valor.

Como se puede ver la expresión algebraica de la teoría toma la forma de una ecuación lineal de regresión múltiple, o sea que el término RHd (hipótesis de la distribución del reforzamiento), es visto como un componente que influye en las intenciones conductuales y el término BH (hipótesis conductual) Mc (motivación del sujeto), es un segundo componente, los pesos precisos pueden dar como determinantes de --

las intenciones conductuales a estos dos componentes y puede ser determinado por procedimientos estándar de regresión múltiple.

De acuerdo a esta teoría la intención conductual -- es el antecedente inmediato de la conducta abierta y estas intenciones conductuales no son semejantes a los tipos generales de intenciones conductuales que la mayoría de los investigadores de las actitudes estudian, con la teoría de Dunlay se estudia una más precisa y específica clase de intención conductual llamada intención del individuo para ejecutar una acción en una situación dada. En este aspecto es diferente a los investigadores de las actitudes, por ejemplo; Triandis pide a un individuo que indique el lugar que ocuparía o que no ocuparía en un grupo específico de conductas, Triandis sumaría las respuestas a estos reactivos y esta suma sería tomada como la medida de la intención conductual -- del entrevistado , en contraste con esto Dunlay mide la intención del sujeto para ejecutar la conducta específica y -- está interesado en la predicción, además Dunlay mide la intención (no para ocupar un lugar en la intención conductual) del sujeto para ocupar un lugar en el acto en una situación particular, es por esto que existe una correspondencia cerrada entre la medida de la intención conductual y la conducta-

actual que Dunlay quiere predecir, y la correlación entre éstas es casi perfecta (90). entonces sí se puede predecir, la intención conductual también puede predecirse la conducta abierta, debe ser aclarado que la correlación casi perfecta entre las intenciones conductuales y la conducta abierta es esperada y obtenida solamente cuando se considera la intención de un individuo para ejecutar un acto específico en una situación específica, la intención conductual más abstracta o generalizada daría una correlación muy baja con una conducta específica.

Fishbein nos dice que esta teoría se puede aplicar a la conducta social, si la intención de un individuo para ejecutar un acto específico con respecto a un objeto estímulo en una situación dada, se determina y esto sería una función de:

1. Sus creencias acerca de las consecuencias de la ejecución de una conducta en particular (en una situación dada), esto es la probabilidad o improbabilidad de que la ejecución de una conducta X llevará a algunas consecuencias Y_i (B_i).

a) El aspecto evaluativo de B_i (consecuencia) esto es las evaluaciones del sujeto de Y_i (a_i).

2. Una creencia normativa, esto es las creencias del sujeto a cerca de lo que debería hacer en esta situación (NB).

a) La motivación para aceptar las normas, esto es su deseo o no deseo de hacer lo que piensa que debería hacer (Mc).

El término RHD, (la hipótesis de la distribución del reforzamiento) de la teoría de Dunlay se puede conceptualizar como análoga a las creencias de los individuos acerca de las consecuencias de la ejecución de una conducta específica y A- (el valor afectivo del reforzador) sería equivalente a los -- aspectos evaluativos de las creencias. También considera los estudios realizados por Rosenberg (1956 - 1965) y Zajonc -- (1954), que han proporcionado una fuerte evidencia de que la actitud de un individuo hacia algún objeto puede ser predecida del conocimiento de las creencias del sujeto acerca del -- objeto y de los aspectos evaluativos de estas creencias; alge bráicamente se puede expresar de la siguiente forma:

$$A_o = \sum_{i=1}^n B_i A_i$$

Donde:

A_o = La actitud hacia algún objeto "o".

B_i = Creencia "i" acerca de "o", esto es la probabilidad de que "o" este relacionado con algún objeto x_1 .

A_i = Aspecto evaluativo de B_i (creencia).

n = número de creencias.

Debe ser enfatizado que la actitud bajo consideración es una actitud hacia la ejecución de un acto conductual dado y no es una actitud hacia un objeto, persona o situa -

ción dada. La fórmula algebraica lleva a la hipótesis de que -
 la actitud de un individuo hacia algún objeto está en función-
 de las creencias del individuo acerca de ese objeto; en esta -
 aproximación se estudian las creencias del individuo acerca de
 la ejecución de un acto conductual y se supone que la actitud-
 de un individuo es la ejecución de ese acto; esto es las cre-
 encias de un individuo acerca de qué sucedería si él ejecuta -
 la conducta X con respecto a un estímulo Y en una situación --
 Z, estas creencias pueden variar como una función del objeto -
 estímulo (por ejemplo la persona hacia la cual el acto esta di-
 rigido y la situación en la cual el acto ocurre, por ejemplo, -
 en público o privado,) estas creencias son acerca de la ejecu-
 ción del acto y no acerca del objeto estímulo o de la situa --
 ción; como en la teoría de Dunlay y el segundo componente -

$\boxed{(BH)}$ $\boxed{(Mc)}$, el término BH (creencia de qué debería hacer-
 en una situación específica) o sea es una creencia acerca de-
 si un acto particular debe o no ser ejecutado. Hay dos tipos
 de creencia normativa: Las creencias del individuo acerca de
 lo que él personalmente siente que debería hacer; y la creen

cia de la sociedad (lo que hace la mayoría de la gente, lo que dicen las gentes que debería de hacerse en un grupo social). Las normas personales del individuo a veces coinciden con esto o reflejan las normas sociales, pero esto no siempre es así. Y el último término de la ecuación en la teoría de Dunlay que es Mc (motivación para aceptar la norma) esto se explica por sí mismo. Claro que si se consideran dos tipos de normas entonces será necesario medir la motivación del sujeto para aceptar de cada una las normas.

Recordando que la teoría de Dunlay esencialmente lo que hace es predecir la intención del individuo para ejecutar alguna conducta y que es una función de: 1.- Su actitud hacia la ejecución de la conducta en una situación dada y 2.- Las normas que gobiernan esa conducta en esa situación y su motivación para aceptar las normas. Fishbein algebraicamente lo expresa así:

$$B = BI \left[A \text{ act.} \right] + \left[(NB_p) \right] \left[(Mc) \right] W_1 + \left[(NB_s) \right] \left[(Mc_s) \right] W_2$$

Donde:

B = Conducta abierta.

BI = Intención conductual.

$A \text{ act.}$ = Actitud hacia el acto.

NB_p = Creencias normativas personales.

MC = Motivación para aceptar las creencias normati -
vas.

NB_s = Creencias normativas sociales.

W_1

W_2 = Pesos que se determinan empíricamente.

Esta teoría nos proporciona un cambio radical en la investigación y estudio de la relación que existe entre la - actitud y la conducta, el propósito de esta teoría es identificar tres clases de variables que funcionan como determi -- nantes básicos en la conducta y son los siguientes:

- 1.- Actitudes hacia la conducta.
- 2.- Creencias normativas (personales y sociales).
- 3.- Motivación para aceptar las normas.

Y también que pueden existir otro tipo de variables que influyen en la conducta y que operan en forma indirecta - sobre uno o más de los tres componentes básicos.*

(*).- Ver apéndice C.

El punto de vista de Harris C. Triandis acerca de cómo se pueden medir las actitudes de los sujetos, es muy similar -- al de Martín Fishbein, incluso ellos han realizado estudios juntos. Triandis en algunas investigaciones recientes ha mostrado que es posible medir los componentes de las actitudes en forma independiente; la posición de Triandis es una aproximación multidimensional, en esta aproximación se requiere un mapa preliminar del universo del significado de los individuos cuando responden a una muestra representativa de objetos sociales. En seguida se presenta un breve resumen de la forma en que se pueden explorar los componentes de las actitudes, según Triandis.

Exploración del componente cognitivo.

El primer paso para obtener información acerca de este componente es establecer exactamente qué instancias, eventos o gentes son incluidas en una muestra de personas en una categoría particular, por ejemplo, si se está interesado en estudiar actitudes hacia la libertad, primero se debe determinar como clasifican los sujetos una variedad de eventos estímulo -- "¿este evento implica que la persona incluida es libre o no?" -- Este procedimiento nos definiría qué eventos son categorizados bajo la llamada "libertad".

Triandis realizó un estudio utilizando una muestra de sujetos Americanos , Griegos, Indúes y Japoneses, a los cuales-

se les presentaron dos listas la primera lista contenía conceptos antecedentes de "libertad" y la segunda contenía conceptos de "libertad", cada una de las listas tenía seis grupos, cada uno de los grupos integrado por cinco conceptos; a los sujetos se les pidió que eligieran de cada grupo uno de los cinco antecedentes y una de las cinco consecuencias, o sea que la tarea de los sujetos era dar respuestas libres a antecedentes y consecuencias del concepto de "libertad". Este procedimiento hace posible la relación entre una categoría cognitiva y otras categorías, de esta relación se obtiene la información acerca del componente cognitivo de la actitud.

En el cuadro I se muestran los antecedentes y consecuencias del concepto de Libertad, más frecuentemente dados por sujetos Americanos, Griegos, Indúes y Japoneses.

CUADRO I

ANTECEDENTES.

Si uno tiene _____, entonces uno tiene libertad.

1

PAZ _____
 Derechos _____
 Amor a la libertad _____
 Unidad _____
 Igualdad _____

2

Amor _____
 Libertad de expresión _____
 Combate _____
 Guerra _____
 Respeto por los humanos _____

3

Democracia _____
 América _____
 Esclavitud _____
 Tacto _____
 Respeto por los indiv. _____

4

Coraje _____
 Paz de pensamiento _____
 Instinto _____
 Pelea _____
 Liberación _____

5

Fuerza _____
 La constitución _____
 Dinero _____
 Patriotismo _____
 Restricción _____

6

Poder _____
 Disciplina _____
 Esperanza _____
 Dios _____
 Supresión _____

Consecuencias.

SI UNO TIENE LIBERTAD, ENTONCES TIENE _____

1

Paz _____
 Amor _____
 Progreso _____
 No restricción _____
 Sociedad desordenada _____

2

Responsabilidad _____
 Conocimiento _____
 Libertad de expresión _____
 Unidad _____
 Degradación _____

3

Derechos _____
 Democracia _____
 Desarrollo de la civili. _____
 Producción industrial _____
 Satisfacción _____

4

Felicidad _____
 Respeto _____
 Siendo bueno _____
 Conducta impropia _____
 Deber obligación _____

5

Desorden público _____
 Vida _____
 Abuso _____
 Facilidades educacionales _____
 Irresponsabilidad _____

6

Gozo _____
 Coraje _____
 Civilización _____
 Crimen _____
 Salud _____

En estudios detallados de la percepción de las personas con este instrumento hay a menudo una distinción entre -- "evaluación pura" (bueno, sensitivo) y "Moral correcta" (moral limpio) de la persona estímulo (Davis 1966), en algunos -- casos los factores de Potencia y Actividad son dimensiones -- afectivas antes que sensitivas de un objeto actitud.

Davis y Triandis en un estudio que llevaron a cabo -- para ver actitudes hacia los derechos civiles, utilizaron el -- procedimiento anterior, haciendo algunas modificaciones en la -- forma de presentación de los reactivos, el formato es como -- sigue:

Si usted tiene escuelas segregacionarias entonces -- usted tiene justicia.

Improbable _____ Probable.

En este estudio se observaron grandes diferencias en -- tre sujetos prejuiciados y sujetos no prejuiciados; el instru -- mento también fué diseñado para medir el significado implica -- tivo del concepto de derechos civiles. Además de estas dife -- rencias también se predijo la conducta de los sujetos hacia -- los negros.

Exploración del componente afectivo.

La forma más apropiada para medir el componente afec -- tivo de las actitudes es el Diferencial Semántico de Osgood,

ya que es el primer factor en este instrumento y da la mayor parte de la varianza, el formato básico es como sigue:

El médico negro es:

Bueno _____ Malo.

Sucio _____ Limpio.

Exploraciones del componente conductual.

Triandis en 1964 desarrolló un instrumento llamado diferencial conductual, el cual es una adaptación del formato del diferencial semántico, emplea reactivos de la siguiente manera:

Las ideas de un médico negro:

Las admiraría _____ no las admiraría.

Es una campaña política.

Cooperaría _____ no cooperaría.

Triandis dice que basándose en el componente conductual de las actitudes es posible predecir las "intenciones conductuales" de los sujetos. Esto lo probó en un estudio que realizó en 1964 en donde utilizando el análisis factorial encontró cinco factores; el primer factor de intenciones conductuales fué descrito por los reactivos admirar, invitar, cooperar con, obedecer y se le llamó de respeto; el segundo factor ortogonal al primero incluye las conductas casarse, amar, querer y se le denominó de ACEPTACION MARITAL; el tercer factor-

comprende conductas como chismosear con, aceptar como padre a un deportista, comer con, y fué llamado ACEPTACION DE AMISTAD; un cuarto factor que incluye las conductas de exclusión del vecindario, prohibir, votar y no aceptar a los parientes cuando se casan y se le dio el nombre de DISTANCIA SOCIAL; finalmente el quinto y último factor incluye conductas como ser comandado por, obedecer, no tratar como subordinados a otras personas y se le denominó SUBORDINACION.

En 1966 Triandis, Vassiliou y Thomanek realizaron un estudio con sujetos de Atenas Grecia, y encontraron los mismos factores.

Kiesler y Goldberg en 1966 utilizaron un método diferente en su estudio y encontraron dos factores otorgonales; el primer factor fue llamado SOCIAL EMOCIONAL y el segundo -- ATRACCION. Estos autores notaron la semejanza de estos dos factores con los que encontró Triandis de AMISTAD y de RESPECTO.

En estudios más recientes Pike en 1966 ha desarrollado dos aproximaciones para la medición de las actitudes pero enfocado a diferentes culturas. Estas dos aproximaciones -- son las siguientes (1)

a) Una aproximación particular (emic) que intenta -- por medio de reactivos describir conductas ocurridas en una -

(1).- A.R. Davison, Jaccard, Triandis, Morales, Díaz Guerrero Cross cultural model testing toward solution etic- emic dilemma International Journal of Psychology 1976, Vol 1 - pp. 1-13.

cultura específica, utilizando solamente conceptos empleados en esa cultura.

b) La aproximación universal (etic) que intenta describir conductas usando criterios externos impuestos por el investigador.

Un investigador que adopta para su estudio una aproximación particular (emic) puede obtener una muy exacta descripción cultural, pero no podría hacer una investigación transcultural; un investigador que utiliza una metodología universal (etic) impone categorías universales en los datos y puede llevar a cabo comparaciones transculturales.

Sin embargo existen dificultades al obtener observaciones que son adecuadas con la descripción cultural del fenómeno pero que no pueden ser comparables transculturalmente, a esta dificultad se le ha descrito como dilema universal-particular (etic-emic).

Triandis, Malpss y Davison (1971-73) han dado algunas soluciones a este dilema; la solución más frecuentemente adoptada es la aproximación pseudo universal (pseudo-etic), de acuerdo a esta aproximación las medidas particulares (emic) son llevadas a cabo suponiendo que son universales (etic), esto es, cuando los instrumentos están integrados por reactivos que reflejan condiciones occidentales, son traducidos y usados

en otras culturas con el mismo título y se evalúa la confiabilidad y la validez del instrumento en la nueva cultura. -- Las diferencias que se obtienen de estos instrumentos representan diferencias culturales sólo cuando se consideran los rasgos o procesos que el instrumento se propone medir.

Otra solución a este dilema es la que ha surgido -- de algunos estudios de Lenguaje y cognición (French 1963, -- Triandis y Colaboradores 1972 - 1973), en los que se han desarrollado una combinación universal - particular (etic - - emic) y que está integrada por tres etapas:

a) En principio el investigador identifica un constructo universal.

b) En seguida elabora formas particulares (emic) de medición. Estos constructos son validados.

c) Finalmente el constructo particular (emic) que - fué definido basándose en el constructo universal (etic) pue de ser usado al realizarse comparaciones transculturales.

Esta aproximación requiere experimentos independientes, cada uno utilizando metodología idéntica, en cada cultura y generando el contenido particular (emic) del constructo universal (etic).

Frecuentemente en estos estudios se usa el análisis factorial para la identificación del constructo universal --

(etic) constituido por elementos particulares (emic). Quizá - el ejemplo más conocido de esta aproximación universal-particular (etic - emic) es el estudio de Osgood del desarrollo del Diferencial Semántico.

En algunas investigaciones recientes se ha intentado extender la aproximación universal-particular (etic-emic) y probarla en un contexto transcultural.

Esta aproximación ha sido desarrollada por Triandis y colaboradores durante la realización de estudios relacionados con variables cognitivas de la conducta social en 1972.

Los componentes del modelo son universales (etic) y la operacionalización de las variables son culturalmente particulares (emic); a esta aproximación Triandis ha incorporado aspectos teóricos y prácticos del punto de vista de Martin Fishbein; y reuniendo estas hipótesis ha dado como resultado un nuevo modelo a través del cual podemos medir las --- actitudes y predecir las intenciones conductuales de los sujetos. El modelo de Triandis puede ser expresado en forma -- de dos ecuaciones de regresión múltiple, siendo la primera - de acuerdo con este modelo la conducta de un individuo y está en función de:

- 1.- La intención para ejecutar la conducta.
- 2.- Los hábitos de los individuos para ejecutar la

conducta; por ejemplo, la frecuencia con la cual el individuo ha ejecutado la acción en el pasado.

Y la segunda, la intención conductual de un individuo que está en función de:

- 1.- Su efecto hacia la ejecución de la acción.
- 2.- Las creencias acerca de las consecuencias de la ejecución de la conducta y la evaluación de las consecuencias.
- 3.- La apropiada percepción de una conducta particular para:
 - a) Los grupos de referencia de los sujetos (normas).
 - b) La posición de los sujetos dentro de la estructura social (roles).
- 4.- Las creencias normativas personales de los sujetos, acerca de lo que debería hacer en consideración a la conducta de interés (normas personales).

El modelo puede expresarse algebraicamente por medio de la siguiente fórmula:

$$(1) \quad B = (\text{intención conductual}) W_1 + (\text{hábitos}) W_2$$

$$I = (\text{Aact}) W_3 + \left(\sum_{i=1}^n P_{ci} V_{ci} \right) W_4$$

$$(2) \quad + \left[\sum_{i=1}^m NB_i \right] + \left[\sum_{i=1}^p RB_i \right] W_5 + \left[PNB \quad W_6 \right]$$

En donde:

B = Conducta abierta.

I = La intención conductual para ejecutar la conducta.

Aact = Afecto hacia la conducta.

Ci = Consecuencia "i".

Pci = Probabilidad de percibir que la ejecución de la conducta tendrá una consecuencia (Ci).

Vci = Evaluación de las consecuencias (Ci).

Nbi = Creencias normativas, por ejemplo la apropiada percepción de la ejecución de la conducta para un miembro del grupo de referencia "i".

Rbi = Roles, creencias por ejemplo la apropiada percepción de la ejecución de las conductas para una persona que ocupa una posición "i" en la estructura social.

PNB = Creencias normativas personales, por ejemplo-- el grado en el cual un individuo siente que debería ejecutar la conducta en cuestión.

n = Número de consecuencias.

m = Número de creencias normativas.

p = Número de creencias de los roles.

W_1 -- W_6 = Pesos beta determinados empíricamente en la regresión.

Este modelo desarrollado por Triandis fue probado en un estudio llevado a cabo en dos culturas (USA y MEXICO -

en 1974), en el cual se investigaban las conductas de las mujeres referentes a la fertilidad y dió como resultado que el modelo da una gran utilidad para predecir y es equivalente -- en las dos culturas, (1) también se encontraron diferencias -- en las clases sociales que es uno de los componentes del modelo al que se le dio mayor énfasis. Los resultados son los siguientes:

Las mujeres de USA y México de clase media alta, enfatizaron las actitudes de las personas hacia la acción mientras que las mujeres mexicanas de clase baja le dan una importancia relevante a las creencias normativas personales (obligaciones morales).

Los modelos de conducta social propuestos por Harris C. Triandis y Martín Fishbein fueron probados y comparados en un estudio sobre planificación familiar realizado por Davis -- y Jackarson, los resultados de este estudio indicaron que las actitudes y las creencias se correlacionaron altamente y que cuando se mide en forma mas específica las normas se pueden --

(1).- Davison, Jaccard, Triandis, Morales, Díaz Guerrero
Cross cultural model testing: Toward a solution of etic
emic dilemma International journal of psychology 1976 -
vol. 11, no. 1, 1-13.

predecir de la mejor manera las intenciones conductuales que-
cuando la medición de las normas es mas general. (1)*

(1).- James Jacarrd and A. Davison
A comparison of two models of social behavior. Results
of survey sample
Sociometry 1975, vol 38 No. 4, 497-517.

* .- ver apéndice C.

COMPARACION DE LOS COMPONENTES DE LOS MODELOS

1.- Intenciones conductuales: En ambos modelos se especifica que la medición de las intenciones conductuales deben ser específicas con respecto a la conducta que se intenta predecir; por ejemplo en el estudio de Jaccard y Davison de planificación familiar si el criterio era "usar píldoras para el control de la natalidad", entonces la percepción apropiada de la intención conductual sería la intención de los sujetos para usar pastillas para el control de la natalidad y no la intención de usar anticonceptivos en sí mismos.

Fishbein y Ajzen (1973) conceptualizaron a las intenciones conductuales en términos de una relación que es percibida entre el sujeto mismo y alguna acción (1), como tales intenciones son caracterizadas por una dimensión de probabilidad que une al individuo y la conducta; esta definición de intención conductual es consistente con las formulaciones de Triandis y Fishbein.

2.- Consecuencias percibidas: No hay ninguna diferencia entre el término $\leq B_{ia}$ (la creencia del individuo acerca de la probabilidad de que la conducta en cuestión, tendrá una consecuencia), del modelo de Fishbein y el término $\leq P_c V_c$ (P_c probabilidad de percibir que la ejecución de la con

(1).- Ajzen J. and Fishbein M. The prediction of behavior from attitudinal and normative beliefs. Journal of personality and social psychology, 1970 Vol. 6

ducta tendrá una consecuencia, Vc = Evaluación de la consecuencia), del modelo de Triandis.

3.- Afecto y actitudes: Fishbein ha demostrado que el componente puede ser usado para predecir la actitud de un individuo, y que este mismo término es una medida alternativa para medir el afecto y que no es necesario obtener medidas por separado para predecir las intenciones conductuales. Sin embargo Triandis ha sugerido que para muchas conductas los dos componentes pueden dar información independiente y que ambos componentes deben ser considerados en el análisis de regresión múltiple.

4.- Normas: En la estructura teórica de ambos modelos el componente normativo es central, y en las conceptualizaciones de estos componentes es en donde difieren. En el modelo de Fishbein las creencias normativas se refieren a una conducta específica que es esperada y atribuida a un agente social dado, si los grupos de referencia o los individuos de quienes se perciben las normas y que sean relevantes, varían con la situación conductual y por lo tanto se espera más de una, entonces hay que medir la motivación para aceptarla (Mc), con cada una de las normas que son percibidas y que son esperadas, en comparación con el modelo de Triandis que mide las normas y las posiciones en la estructura social (roles).

En este modelo no hay el componente Mc (motivación para aceptar las normas).

5.- Creencias personales normativas: En el modelo de Triandis se incluye una medida de la creencia propia del individuo acerca de lo que debe hacer en consideración a la conducta de interés. En la investigación de Jacckard y Davison se utilizó una versión del modelo de Fishbein que no contiene este componente, pero en las formulaciones originales de Martín Fishbein incluye una variable conductual que considera a las creencias personales y normativas, este componente se suprimió porque las creencias normativas y personales y las intenciones conductuales se correlacionan altamente y es muy probable que éstas puedan servir como alternativa para medir las intenciones conductuales (Ajzen y Fishbein 1969-1970) (1)

En síntesis los dos modelos son similares tanto en su estructura como en el número de elementos esenciales -- ambos puntos de vista ligan sus constructos teóricos y usan el análisis de regresión múltiple.

(1).- Ajzen J. and Fishbein M.
Attitudinal and normative variables as predictors of specific behaviors.
Journal of Personality and social Psychology 1973, 27, 41,57.

RESUMEN

El objetivo de éste trabajo fué presentar en forma -- general, breve y clara qué son las actitudes y como pueden ser evaluadas; para lograrlo se llevó a cabo una extensa revisión bibliográfica acerca de tan importante tema.

Es por esto que se retrocedió a revisar los inicios -- de la medición en Psicología, que se desarrolló en un principio tomando como base los datos obtenidos de las investigaciones sobre diferencias individuales.

Posteriormente en 1879 al fundarse el primer laboratorio de Psicología Experimental hubo la necesidad de contar con métodos cuantitativos que permitieran obtener conclusiones de los experimentos realizados; así de esta manera la medición -- dentro de la Psicología se fué haciendo mas sistemática.

También se describieron los aspectos más importantes -- del desarrollo histórico del concepto de actitud, en relación a los puntos de vista de los diferentes investigadores, que -- han tratado de definir a las actitudes, y entre ellos Allport -- que las consideró como "La construcción básica y primaria de -- la Psicología Social."

O como Thomas y Znaniecki que definieron a la Psicología Social como el "estudio científico de las actitudes". Así -- como las aportaciones de la escuela de Wursburg y algunos otros

investigadores que dotaron de una gran importancia a las actitudes, y las consideraron como uno de los aspectos más relevantes dentro de la estructura del campo de la psicología Social.

Al esclarecer un poco más, qué eran las actitudes, -- se presentó una serie de definiciones ordenadas cronológicamente, con el fin de observar cómo el concepto de actitud ha ido variando y tomando diferentes matices a través de los -- años; destacan entre estas definiciones las de:

Allport, Bogardus, Thurstone, Chave, Campbell, Katz, Krech y Cruchfield, Cook y Selltiz, Sherif y Sherif, Triandis etc.

Al comparar todas estas definiciones hemos podido -- darnos cuenta que las actitudes poseen diferentes componentes que son:

a) Componente Cognoscitivo.- Consiste en las percepciones del sujeto, sus creencias, estereotipos o ideas sobre algún objeto.

b) Componente Afectivo.- Se refiere a los sentimientos o emociones ligados a un objeto.

c) Componente Conductual.- Consiste en la tendencia a actuar o reaccionar de cierto modo con respecto a un objeto.

Así mismo las actitudes como estructuras hipotéticas

son definidas por las propiedades asignadas a sus formulaciones teóricas y dichas propiedades pueden ser conceptualizadas y medidas; de esta manera tenemos que las actitudes cuentan con diversas propiedades que son: Dirección, Magnitud, Intensidad, Diferenciación, Diferenciación Afectiva, Complejidad--Cognitiva, Externalización, Aislamiento, Flexibilidad y Conciencia.

En este trabajo no sólo se trató de dar las bases teóricas para definir las actitudes, sino que se han dado algunas técnicas de medición de las mismas, pero para entender estas técnicas es necesario tener algunas bases teóricas como lo son los métodos de medición dentro de la psicofísica Clásica, que es la base a partir de la cual se elaboran las escalas de medición de las actitudes.

Las técnicas de medición y elaboración de escalas de actitudes se pueden dividir en dos grandes grupos que son:

I.- Medición Representativa: dentro de la medición-representativa encontramos cuatro técnicas:

- 1.- Magnitud
- 2.- Proximidad
- 3.- Entrelazamiento
- 4.- Despliegue

II.- Medición de Índice, tiene dos tipos de técnicas:

- 1.- Escalas de clasificación
- 2.- Escalas de evaluación indirecta

Al mismo tiempo, al mencionar las diferentes técnicas de medición se describe la elaboración de las escalas más usuales como son: Intervalos aparentemente iguales de Thurstone, Suma de los puntajes de Likert, Escalograma de Guttman y en los apéndices que se anexan, se pueden ver ejemplos de la construcción de dichas escalas.

Otro aspecto importante, relacionado con las actitudes, es la forma de recolectar las muestras conductuales que nos sirvan para medir e inferir las actitudes y que pueden-- obtenerse básicamente de cinco formas:

- 1.- Informes sobre sí mismo
- 2.- Conducta abierta
- 3.- Reacciones del sujeto hacia material parcialmente estructurado.
- 4.- Ejecución de tareas objetivas.
- 5.- Reacciones fisiológicas.

También se mencionan algunos criterios informales que deberían usarse al elaborar declaraciones que vayan a -- ser incluidas en una escala de actitudes.

Para finalizar se expusieron los puntos de vista -- de Fishbein y Triandis, por considerarse que son de las --

aproximaciones más recientes y notables dentro de la investigación de las actitudes. Estos dos autores propusieron un modelo de conducta social en el cual al medir las actitudes, -- se están considerando sus tres componentes (cognitivo, afectivo y conductual) y además se están tomando en cuenta los roles y normas, tanto sociales como personales de los sujetos.

Estos modelos de conducta propuestos por Fishbein y Triandis han sido probados por otros investigadores y en diferentes países obteniéndose óptimos resultados.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se ha ido observando que el tema de las actitudes, es realmente interesante pero al mismo tiempo lleno de controversia, puesto que en los inicios los interesados en el tema, no sabían dónde situarlas; en lo que sí estaban de acuerdo y aun en la actualidad; es que las actitudes son indispensables dentro de la estructura psicológica de los sujetos.

Pero siguen existiendo problemas ya que aún cuando se han desarrollado una gran cantidad de técnicas para evaluarlas, no todas son satisfactorias; esto quizá se deba en parte a los métodos de medición empleados, ya que algunos requieren de mayor tiempo, para elaborar las escalas, otros más requieren menos, pero no están evaluando en su totalidad lo que se ha definido como actitud, ya que como sabemos las actitudes cuentan con tres componentes y estos no siempre son consistentes entre sí; entonces esto ocasiona problemas en la evaluación.

Sin embargo se han llevado a cabo estudios en los que han tratado de salvar dicho obstáculo, como son las investigaciones de Fishbein y Triandis y colaboradores.

Existen otro tipo de dificultades en lo que se refiere a la metodología utilizada en las investigaciones, ya-

que frecuentemente la gran mayoría de los investigadores de las ciencias sociales; no sólo los psicólogos; utilizan la metodología elaborada en países desarrollados; generalmente en Estados Unidos de Norte América, para realizar investigaciones en países subdesarrollados dando por resultado que estas investigaciones no son del todo válidas ni confiables y por lo tanto no se puede generalizar al resto de una población, y provoca que el investigador se encuentre con graves problemas de limitaciones culturales que impiden alcanzar el mismo nivel de precisión que en los países donde fueron elaborados.

Este problema se podría solucionar en parte, si al utilizar las técnicas extranjeras se adaptaran a las necesidades socioculturales y económicas del país donde se van a utilizar; al realizar estos ajustes se debe tener en cuenta que los instrumentos y técnicas, y la metodología en sí misma no pierda la esencia de su contenido y habrá necesidad de determinar su confiabilidad y validez en la nueva cultura. Todo esto sin contar que aún dentro de una misma cultura existen diferencias en cuanto a costumbres, lenguaje, etc., estos son aspectos muy importantes que deben ser considerados al realizar una investigación.

Así como la preparación adecuada de los experimentadores que deben estar familiarizados con los sujetos y el medio--

ambiente donde se va a llevar a cabo la investigación; ya que si es realizada por ejemplo en comunidades rurales, existen otros problemas que hay que vencer.

Si la obtención de los datos es a través de entre-
vistas, estas deben ser elaboradas en forma apropiada (para
obtener información acertada) para que los entrevistados se
vean obligados a dar respuestas más reales, porque en ocasio-
nes sucede que los entrevistados dan respuestas por "cortesía"
como lo mencionan Everett M. Rogers y Lyne Sveming en la "Mo-
dernización entre los campesinos", se le preguntó a un campe-
sino que si sus padres vivían, y contestó que sí; posterior-
mente descubrieron que los padres del campesino estaban muer-
tos, y al ser nuevamente interrogado dijo que no podía dejar-
de dar una respuesta al entrevistador y sobre todo una res --
puesta aceptable; en otro caso también se le preguntó al cam-
pesino "cuántas cabezas de ganado tiene" y dio una respuesta-
la cual se verificó posteriormente y se encontró que no po --
seía nada de ganado.

Estos hechos pueden suceder porque quizá la entre --
vista no esta bien elaborada, ya que en lugar de preguntar --
¿cuántas cabezas de debería preguntarse ¿tiene usted --
algunas cabezas de ganado?

Lo recomendable en estos casos, sobre todo cuando --
las investigaciones son realizadas en comunidades rurales, es

establecer una buena relación con los entrevistados, hacerlos sentir que se participa con ellos en cuanto a sus creencias, - necesidades, costumbres etc. porque de lo contrario se obtienen datos falseados que por lo mismo estarán limitando la investigación.

Otro de los problemas es que en países como el nuestro, no existen presupuestos para realizar investigación; el gobierno o instituciones no asignan tal presupuesto y no se ocupan de estos aspectos. Cuando dicho presupuesto es asignado, es raquítico y esta también es una razón más por la cual se frena y limita éste tan importante aspecto de las ciencias sociales.

En resumen, algunos de estos problemas que surgen -- al realizar una investigación no sólo sobre el tema de las -- actitudes, sino en general dentro del campo de la psicología y otras ciencias sociales son:

- 1.- No existe presupuesto asignado para la realización de la investigación.

- 2.- Frecuentemente los investigadores no toman en cuenta las necesidades socioculturales y económicas de la población donde se lleva a cabo el estudio, así como también los encargados de recolectar los datos, en muchas ocasiones no son gente preparada, no conocen el medio donde se realiza la investigación.

3.- La metodología empleada generalmente, es elaborada en Estados Unidos y al ser aplicada en otros países, donde la población y medio ambiente es totalmente diferente da resultados escasos y muy pobres.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Ajzen I. and Fishbein Martin
Attitudinal and normative variables as predictors of specific behaviors. Journal of personality and Social Psychology 1973.
27, pag. 41 - 57.
- 2.- Ajzen I. and Fishbein Martin.
The prediction to behavior from attitudinal and normative-beliefs. Journal of personality and Social Psychology 1970,
6, 466-487
- 3.- Allport Gordon W.
Attitudes. Readings in Attitudes Theory and Measurement
New York Willey 1967.
- 4.- Anderson Linn R. and Fishbein Martin.
Predicción de la conducta a partir del número, intensidad y aspectos evaluativos de las creencias del objeto actitud.
Readings in Attitudes Theory and Measurement
New York Willey 1967.
- 5.- Arvizu Márquez Martha A.
Actitudes prejuiciosas en parejas de novios.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1970.
- 6.- Arzate Gomez Patricia Noemí
Actitud de los estudiantes universitarios hacia el rol -
de la mujer. Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1979.
- 7.- Buenrostro Avilés A.
La actitud política en dos sindicatos independientes.
Tesis Licenciado en psicología UNAM 1979.
- 8.- Bustamante Rojas Hilda G.
La comunicación como instrumento de cambio de actitudes.
tesis Licenciado en Psicología UNAM 1978.
- 9.- Dalzell Amor Jorge E.
La actitud religiosa de un grupo de preparatorianos.
Tesis Licenciado en psicología UNAM 1971.

- 10.- Davison A. and Jaccard I.
Population Psychology a new look at on old problem.
Journal of Personality and Social Psychology 1975, 31,
1073-1082
- 11.- Avison Mark.
On a metric unidimensional Unfolding model for attitudinal
and developmental data.
Psychometrika vol. 42, 4, 1977, 523 - 547.
- 12.- Dawes Robyn M.
Fundamentos y técnicas de medición de actitudes.
Editorial Limusa México, 1979 .
- 13.- Diab Lutfy N.
Measurement of social attitudes problems and prospects.
- 14.- Díaz Guerrero Rogelio
El diferencial Semántico del idioma español.
Editorial Trillas México
- 15.- Díaz Guerrero Rogelio, Morales C. Ma. Luisa
La paternidad responsable y las actitudes hacia la pro-
creación.
Neurología- Neurocirugía Psiquiatría (México) 17, 2, -
1976, 103-114
- 16.- Díaz Guerrero Rogelio
Socio cultural premises, attitudes and cross cultural -
research.
International Journal of Psychology. 1967, 2, 79-87.
- 17.- Dotson Luis E. y Gene F. Summers.
Como elaborar escalas técnicas de Guttman.
Medición de Actitudes, Summers Gene F. Trillas México -
1976.
- 18.- Edwards Allen L.
Techniques of attitudes scale construction.
Century Psychology Series 1957.
- 19.- Edwards Allen y F.P. Kilpatrick
Una técnica para elaborar escalas de actitudes.
Medición de actitudes, Summers Gene F. Trillas México
1976.

- 20.- Fishbein Martin and I. Ajzen.
Attitudes and Opinions.
Annual Review of Psychology, 1972, 23, 287 - 544.
- 21.- Fishbein Martin
Attitudinal prediction of behavior.
Readings in Attitudes Theory Measurement
New York Willey 1967.
- 22.- Fishbein Martin
Las escalas A B: Una definición operacional de creencias
y actitud. Readings in attitudes Theory and Measurement.
New York Willey 1967.
- 23.- Fishbein Martin
The own categories procedure in attitudes Research.
Reading in Attitude Theory and measurement.
New York Willey 1967.
- 24.- Fonséca Pérez J. M.
Cambios de la Actitud.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1976.
- 25.- Gaona López Francisco.
Investigación de actitudes y rendimiento en dos grupos -
de una empresa del Distrito Federal.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1971.
- 26.- González Ehrlich Norma
Actitudes hacia un cine de ficción.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1976.
- 27.- González Esqueda Irma Patricia.
Efectos producidos en la información, actitud y elección
de una carrera por una película y una historieta.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1980.
- 28.- González Gonzalez Humberto.
Medición de las Actitudes, consideraciones básicas, algu
nas tecnicas, utilizadas en la medición de actitudes.
Tesina Licenciado en Psicología UNAM 1973.
- 29.- González Rocha Ana María
Actitudes emocionales ante el diagnóstico de cáncer.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1978.

- 30.- Gutierrez Martínez Rodolfo E.
Análisis de la técnica y problemas inherentes a la construcción de una escala de actitudes.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1966.
- 31.- Guttman Louis
Base para elaborar escalas con datos cualitativos.
Medición de actitudes, Summers Gene F. Trillas México 1976.
- 32.- Jaccard and Davison
A comparison of two models of social behavior. Results of survey sample.
Sociometry 1975, 38, 491 - 517.
- 33.- Keats J. A.
Introducción a la Psicología Cuantitativa.
Editorial Limusa México, 1974.
- 34.- Liberman Sofía
Teorías sobre el cambio de actitudes.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1968.
- 35.- Lindgren Henry Clay
Introducción a la Psicología Social
Editorial Trillas, México, 1972.
- 36.- Lindzey Garner and Elliot Aronson.
The Handbook of Social Psychology Volúmen II y III
- 37.- Mann Leon
Elementos de Psicología Social.
Editorial Limusa México, 1972.
- 38.- Manning Sidney A.
Elaboración de escalas de actitudes y Psicofísica Clásica.
Editorial Trillas, México, 1977.
- 39.- Martínez Chaidez Mateo
Construcción de una escala de actitud hacia la actual - distribución de la riqueza en México.
Tesis Licenciado en Psicología Universidad Iberoamericana, 1976.

- 40.- Montoya Pérez Luz María
Actitudes y Conducta Sexual en una muestra de estudiantes de la Preparatoria.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1980.
- 41.- Mora Vazquez Cecilia
Relaciones entre actitudes maternas y su influencia sobre el desarrollo adaptativo de los niños.
Tesis Licenciado en psicología UNAM 1969.
- 42.- Nunnally Jum C.
Theory Psychometric
Mc. Graw Hill Series in Psychology, 1967.
- 43.- Newcomb Theodore M.
Manual de Psicología Social Vol. I
Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1964.
- 44.- Osgood Charles
Cognitive Dynamics in the conduct of human affairs.
Readings in attitudes theory and measurement, Fishbein M.
New York Willey 1967.
- 45.- Pineda Jordán Bertha A, Olvera Rosalva, Baker M. Aida.
Elaboración de una escala de actitudes de los trabajadores hacia la permanencia en su trabajo.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM 1974.
- 46.- Rodríguez Valtierra Ana María
Elaboración de una escala de actitudes hacia la selección.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM, 1974.
- 47.- Rogers Everett M. y Lynne Svnning.
La modernización entre los campesinos.
Fondo de Cultura Económica México, 1973.
- 48.- Ruíz Rodríguez Rogelio
Actitudes de la conducta científica de residentes en la UNAM y el IPN hacia el CONACYT.
Tesis licenciado en Psicología UNAM 1977.
- 49.- Saucedá Flores Ma. del Carmen.
Actitudes de un grupo de adolescentes urbanos de la Cd. de México
Tesis Licenciado en Psicología, UNAM 1975.

- 50.- Seiler Lauren H. y Rechand L. Houg
Comparaciones empíricas entre las Técnicas de Thurstone
y Likert
Medición de Actitudes Summers Gene F. Trillas México, -
1976.
- 51.- Serrano Sánchez Irene
Estudio exploratorio sobre las actitudes hacia el papel
de la mujer en México.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM, 1976.
- 52.- Sherif M. and Sherif C.
Attitudes as the individual's own categories: the social
judgment involvement approach to attitude and attitude -
change.
Warren N. and M. Jahoda.
Attitudes. Penguin Modern Psychology Readings, 1973.
- 53.- Sherif y Sherif.
Psicología social, Editorial Harla, 1967
- 54.- Siegel Sidney
Estadística no Paramétrica
Editorial Trillas, México, 1976.
- 55.- Sosa Carrillo Mario y Flores Martínez Mario
La actitud de los hijos hacia el padre alcohólico.
Tesis Licenciado en Psicología UNAM, 1976.
- 56.- Summers Gene F.
Medición de Actitudes.
Editorial Trillas, México, 1976.
- 57.- Tenorio Ramírez Raúl
Medición en Psicología.
Tesis Licenciado en Psicología, UNAM, 1973.
- 58.- Thurstone Louis L.
Attitudes can be measured.
Reading in attitudes theory and measurement.
Fishbein Martin. New York. Willey 1967.
- 59.- Triandis Harris C.
Actitud y cambio de Actitud.
Editorial Toray, Barcelona, 1974.

- 60.- Triandis Harris C.
An analysis of components of interpersonal attitudes.
- 61.- Tyler Leona E.
Psicología de las diferencias.
Editorial Morova, Madrid, 1972.
- 62.- Tyler Leona E.
Pruebas y medición en Psicología.
Editorial Prentice Hall International, 1972.
- 63.- Torgerson Warren S.
Metoding Scaling
Editorial Jhon Willey and Sons, Inc. New York 1967.
- 64.- Varela Escarza Laura Tanit.
Actitudes de los estudiantes universitarios hacia algunos
problemas de actualidad.
Tesis Licenciado en Psicología, UNAM, 1980.
- 65.- Warren Neil and Marie Jahoda.
Attitudes
Editorial Penguin Modern Psychology Series, 1973.
- 66.- Wendell R. Garner y C.D. Creelman.
Problemas y métodos de la elaboración de escalas psicológicas.
Medición de actitudes. Summers Gene F. Trillas, México,-
1976.

XIV.- APENDICE A

CONSTRUCCION DE UNA ESCALA DE ACTITUDES DE INTERVALOS APARENTEMENTE IGUALES DE L.L. THURSTONE.

El método de intervalos aparentemente iguales, es un procedimiento de escalamiento psicológico en el cual se requiere que cada sujeto realice un juicio para cada declaración. -- (los juicios deben ser realizados por sujetos experimentados- que hacen las veces de jueces).

En la forma original de este método las declaraciones se imprimen en tarjetas y se les pide a los sujetos que clasifiquen la declaración en once intervalos que están marcados -- con las letras de la A a la K; de esta manera queda un continuo que en el extremo izquierdo de la A a la F significan los sentimientos más desfavorables, en el extremo derecho de la K a la F son los más favorables; y en el centro F que es el punto neutro.

<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>G</u>	<u>H</u>	<u>I</u>	<u>J</u>	<u>K</u>
MENOS	FAVORALES				N	MAS	FAVORALES			
					E					
					U					
					T					
					R					
					O					

Al ser clasificadas las declaraciones sobre el continuo de once intervalos nos indica que han sido juzgadas por -

el sujeto; para seleccionar las declaraciones mejor dicriminadas, se obtiene el valor típico o promedio que es lo que --- Thurstone ha llamado valor escalar.

En la tesis Profesional de Licenciado en Psicología de Norma González Ehrlich cita algunos autores que han realizado algunas modificaciones a este método y en sus estudios --- han comprobado que el método empleado por Thurstone y las --- aportaciones de ellos tienen una alta correlación.

En esta tesis se llevó a cabo un estudio en el cual se investigó las actitudes de los alumnos de la Facultad de --- Ingeniería hacia el uso de material fílmico como apoyo didáctico en un curso de Sociología.

Para medir esta actitud se construyó una escala de --- intervalos aparentemente iguales, en la cual se le hizo una --- modificación a la forma original, utilizándose solamente 7 in tervalos.

Las declaraciones se imprimieron en un cuestionario y se les presentó por separado las preguntas y la hoja de res puesta.

Para la elaboración del instrumento se construyeron 180 declaraciones, 30 favorables y 30 desfavorables para cada una de las tres escalas que son:

a) Actitud hacia el material fílmico como facilitador del aprendizaje.

b) Actitud hacia el material filmico como motivador del aprendizaje.

c) Actitud hacia los aspectos técnicos que conlleva la proyección de un film.;

Las 180 declaraciones fueron presentadas a 50 jueces de la Facultad de Ingeniería (alumnos y maestros).

Una vez obtenidos los resultados de los jueces, se procedio a calcular el valor escalar (S) para cada declaración y se utilizó la siguiente fórmula:

$$S = Li + \frac{.50 - \sum P_b}{P_w} i$$

En donde:

S = Valor escalar

Li = Límite inferior del intervalo en el cual cae la mediana.

$\sum P_b$ = Suma de las proporciones que se encuentren debajo del intervalo dentro del cual cae la mediana.

P_w = Proporción del intervalo dentro del cual cae la mediana.

i = Tamaño del intervalo.

Una vez calculado el valor escalar (S), se obtuvo el rango intercuartilar (Q) que corresponde a la distribu -

ción de las declaraciones dadas por los jueces, entre la zona de eficacia y la zona de excedencia, para lo que es necesario determinar el cuartil 25 y 75, la diferencia entre estos será el rango intercuartil y se pueden calcular con la siguiente fórmula:

$$C_{25} = li + \frac{.25 - \sum Pb}{Pw} \quad i$$

$$C_{75} = li + \frac{.75 - \sum Pb}{Pw} \quad i$$

En donde:

C = Cuartil

Li = Límite inferior

$\sum Pb$ = Suma de las proporciones que se encuentran debajo del intervalo dentro del cual cae el cuartil (25 o 75).

Pw = Proporción del intervalo dentro del cual cae el cuartil (25 o 75).

i = Tamaño del intervalo.

Y por último la diferencia entre los cuartiles que es así:

$$Q = C_{75} - C_{25}$$

Así se seleccionaron las declaraciones que tuvieron el rango intercuartil más bajo y se distribuyeron indepen-

dientemente en las tres escalas de:

- a) Aprendizaje
- b) Motivación
- c) Factor técnico

Formadas cada una de ellas por 14 declaraciones que se ordenaron al azar y así finalmente quedó integrada la escala que se aplicó a los sujetos.

Es necesario mencionar que en esta revisión no tratamos del manejo estadístico que debería darse a los datos, ya que esto dependerá del tipo de muestra y estudio que se esté realizando, la forma en que se estén controlando las variables, etc.

Lo que sí podemos decir es que en la mayoría de los estudios revisados, el tratamiento estadístico ha sido mediante pruebas de hipótesis, como son la T de student, χ^2 Ji cuadrada, Rangos de Duncan.

Algunos ejemplos de las declaraciones incluidas en la escala final de "Actitudes hacia un cine de Ficción son:

EN EL AREA DE APRENDIZAJE

Es difícil encontrar la relación entre el cine y un curso de Sociología. (S = 2.40, Q = 1.25)

El estudiante de ingeniería debe conocer las características socioeconómicas de la sociedad en que va a traba-

jar. (S = 6.44, Q = 1.47)

EN EL AREA DE MOTIVACION

Es un esfuerzo muy positivo de los maestros de sociología complementar su curso con este ciclo de películas. (S = 6.34, Q = 1.00) La facultad de Ingeniería debería prohibirse perdiera el tiempo viendo este ciclo de películas. (S = 1.50, Q = 1.00)'

EN EL AREA DE FACTOR TECNICO

El sonido de las películas que se han proyectado para el curso de sociología es muy malo. (S = 1.94, Q = 1.38) Como el material filmico proyectado para el curso de sociología se rompe a cada instante se pierde el interés. (S = 2.11, Q = 1.38).

XV.- APENDICE B

CONSTRUCCION DE UNA ESCALA DE ACTITUDES CON LA
TECNICA DE RENSIS LIKERT.

En la tesis profesional de Licenciado en Psicología-
(1980) de Laura Tanit Varela Escarza, "Actitudes de los estu-
diantes universitarios hacia algunos problemas de Actualidad-
"se presenta el proceso que se debe seguir para la elabora --
ción de escalas de actitud basándose en la técnica de Likert.

Como ejemplo de este método se describirá a grandes-
rasgos los pasos que se siguieron en este estudio.

Se construyeron diez escalas para detectar las acti-
tudes de estudiantes de primer ingreso de la Universidad Me -
tropolitana unidad Iztapalapa, hacia diez de los aspectos que
consideró la autora que eran importantes para la vida social-
de los sujetos.

Estos aspectos son los siguientes:

ESCALA	ASPECTO
0	PROTESTA JUVENIL
1	EDUCACION SUPERIOR
2	INSTITUCION FAMILIAR
3	CONTAMINACION Y ECOLOGIA
4	ANTICONCEPCION
5	ABORTO VOLUNTARIO

ESCALA	ASPECTO
6	PLANIFICACION FAMILIAR
7	LIBERACION FEMENINA
8	DISTRIBUCION ACTUAL DE LA RIQUEZA (1)
9	ORIENTACION

Como primer paso se determinó cuáles eran los temas de interés, en cada una de las escalas y se procedió a consultar diferentes fuentes con el fin de cubrir los aspectos más importantes del tema que se intentaba medir. Para redactar las declaraciones se siguieron los criterios sugeridos por Wang (1932), Thurstone y Chave (1929), Likert (1932), Bird (1940) y Edwards y Kilpatrick (1948) (2).

En esta tesis para la escala inicial, como ya se ha dicho anteriormente, se elaboró un gran número de declaraciones acerca del objeto actitudinal, tanto favorables como desfavorables, se ordenaron al azar y se aplicó a un grupo de sujetos de la población estudiada; estos sujetos indicaron su grado --

(1).- Esta escala fue tomada de la tesis "Construcción de una escala de actitud hacia la actual distribución de la riqueza en México 1977 de Martínez Chaidez M. por considerarse que estaba construida bajo las mismas condiciones que el resto de las escalas.

(2).- Edwards Allen L. Techniques of attitudes scale construction.

Century Psychology Series 1957.

de acuerdo con cada declaración y lo hicieron sobre un continuo que es:

Totalmente de acuerdo, Acuerdo, Indeciso, Desacuerdo, Totalmente en desacuerdo, a este continuo se le asignaron puntajes del uno al cinco, correspondiendo a quien elaboró la escala determinar la dirección en que fueron asignados.

En este estudio la puntuación fué asignada de la siguiente forma:

Cuando la dirección de la declaración era favorable (positiva) al objeto actitudinal fué así:

Totalmente de acuerdo	_____	5
Acuerdo	_____	4
Indeciso	_____	3
Desacuerdo	_____	2
Totalmente en desacuerdo	_____	1

Cuando la dirección de la declaración era desfavorable (negativa) al objeto actitudinal fué así:

Totalmente de acuerdo	_____	1
Acuerdo	_____	2
Indeciso	_____	3
Desacuerdo	_____	4
Totalmente en desacuerdo	_____	5

De acuerdo con esto se obtuvo un puntaje total, que es la suma de las calificaciones dadas a las respuestas de -

los sujetos.

Una vez obtenido este puntaje se seleccionaron dos - grupos extremos de puntajes totales, integrados por el 25% -- de sujetos que tuvieron las puntuaciones más altas, y el 25%- de los sujetos que obtuvieron las puntuaciones mas bajas; lue go se realizó un análisis de las declaraciones por medio de - la Prueba T de Student, seleccionando las declaraciones de ma yor valor discriminativo entre los grupos criterio, para esto se exigió un valor T de 1.750, como mínimo para indicar que - los grupos alto y bajo diferían entre sí.

Las declaraciones que no fueron discriminatorias se detectaron y eliminaron. Así de esta manera se garantizó que lo que mediría la escala final, obtenida mediante este método, fuera el contenido de actitudes representado por las declaraciones incluidas.

La escala final se integró con las declaraciones que obtuvieron las más altas puntuaciones T, la mitad fueron fa-- vorables y la otra mitad desfavorables al objeto actitudinal.

Finalmente se construyeron dos instrumentos a los -- cuales se les llamó "Inventarios de Problemática de Actuali - dad" formas A y B, constituidos cada uno por: diez escalas, - éstas a su vez cada una con diez declaraciones, así nos da -- un total de cien declaraciones para cada inventario. (1)

(1).- En todos los estudios de este tipo debe determinarse la confiabilidad y validez de los instrumentos.

A continuación se presentarán algunas declaraciones -
de este inventario.

DECLARACIONES FAVORABLES AL OBJETO ACTITUDINAL

ESCALA O PROTESTA JUVENIL

Las relaciones amorosas del joven son asuntos muy personales que no competen a sus padres.

<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Totalmente de acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA EDUCACION SUPERIOR

Es deber del maestro promover la actitud crítica y analítica del alumno con respecto a los acontecimientos del país.

<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Totalmente de acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA INSTITUCION FAMILIAR

La familia es la base de la sociedad

<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Totalmente de Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA CONTAMINACION Y ECOLOGIA

La vida en las grandes ciudades será insostenible en pocos años.

<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA ANTICONCEPCION

Los preadolescentes deberían recibir información sobre anticoncepción.

<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA ABORTO

México debería tener clínicas populares para las mujeres que quisieran abortar.

<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA PLANIFICACION FAMILIAR

El aumento en la tasa de natalidad en México debería interesar a los jóvenes.

<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Totalmente en Desacuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA LIBERACION FEMENINA

La búsqueda de una identidad propia por parte de las mujeres no tiene porque destruir la relación Hombre - Mujer.

<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

145

ESCALA DISTRIBUCION ACTUAL DE LA RIQUEZA

La actual distribución de la riqueza causa males en toda la sociedad

<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA ORIENTACION

La orientación ayuda a los estudiantes a la mejor toma de decisiones.

5
Totalmente
en
Acuerdo

4
Acuerdo

3
Indeciso

2
Desacuerdo

1
Totalmente
en
Desacuerdo

DECLARACIONES DESFAVORABLES (NEGATIVAS) AL OBJETO ACTITUDINAL

ESCALA PROTESTA JUVENIL

Es justo que el joven consulte con sus padres acerca de la carrera que va a elegir.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA EDUCACION SUPERIOR

La educación busca la legitimación de privilegios para quienes gozan de una mayor escolaridad.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

147

ESCALA INSTITUCION FAMILIAR

La familia obstaculiza la integración del individuo a la situación cambiante de nuestra época.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA CONTAMINACION Y ECOLOGIA

El aumento de la población es fuente de progreso.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA ANTICONCEPCION

Las inyecciones periódicas que evitan la concepción deberían de ser abolidas.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

148

ESCALA ABORTO

La Iglesia Católica debería continuar prohibiendo el aborto.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA PLANIFICACION FAMILIAR

Los medios masivos de comunicación desorientan a las familias mexicanas en relación con la planificación familiar.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA LIBERACION FEMENINA

Los grupos de Liberación Femenina tienden a favorecer el libertinaje en la mujer.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA DISTRIBUCION ACTUAL DE LA RIQUEZA

La actual distribución de la riqueza en México favorece el orden social.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
Totalmente en Acuerdo	Acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

ESCALA ORIENTACION

La orientación colectiva es un fracaso.

1
Totalmente
en
Acuerdo

2
Acuerdo

3
Indeciso

4
Desacuerdo

5
Totalmente
en
Descuerdo

XVI.- APENDICE C

Los modelos de conducta social propuestos por Fishbein y Triandis, fueron probados en una investigación realizada en 2 culturas, que son Estados Unidos y México en 1974; en la cual se investigaron conductas referentes a la planificación familiar en mujeres.

Vamos a describir brevemente los pasos llevados a cabo en esta investigación, aquí en México.

Se seleccionaron tres muestras que son:

- a) Amas de casa
- b) Obreras
- c) Universitarias

Se investigaron tres conductas que son:

- C1 = Tener un hijo en los próximos dos años.
- C2 = Tener solamente dos hijos en la familia.
- C3 = Usar anticonceptivos.

Como primer paso se elaboró una entrevista abierta, en la que el contenido estaba relacionado con las conductas que se intentaban evaluar, dicha entrevista fue aplicada a sujetos que tenían las mismas características de la muestra, con los resultados de la entrevista abierta se realizó, un análisis de contenido y se categorizaron las respuestas, posteriormente con la información obtenida se construyó una en-

trevista cerrada, que contenía las preguntas que estaban midiendo los diferentes componentes de los modelos.

Como los puntos de vista de Martin Fishbein y Harris C. Triandis son muy similares y han llevado a cabo estudios en colaboración; en esta investigación los modelos están sobrepuestos, o sea que al mismo tiempo se probaron los dos; vamos a explicar por separado los modelos.

Modelos de la conducta social de Fishbein

$$B = BI = \sum B_i a_i + \leq NB Mc$$

Donde:

B = Conducta

BI = Intención conductual

B_i = Probabilidad de ejecución de una conducta

a_i = Aspectos evaluativos de la ejecución de la conducta.

NB = Creencias normativas, que es la probabilidad de la importancia que tienen otras gentes, cuando se quiere ejecutar la conducta.

Mc = Motivación para aceptar las creencias normativas, cumplir con esas gentes.

Por ejemplo:

El componente BI (intención conductual) se midió -

en las tres conductas (C1 = tener un hijo en los próximos dos años, C2 = tener solamente dos hijos en la familia y C3 = Usar pastillas anticonceptivas) con reactivos como los siguientes:

C1 = Yo planeo tener un hijo en los próximos dos años

Verdadero ----- Falso

muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda-	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C2 = Yo planeo tener solamente dos hijos en mi familia.

Verdadero ----- falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda-	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C3 = Yo planeo tomar pastillas anticonceptivas.

Verdadero ----- falso

muy	regu-	un po -	ni ver	un po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver-	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

Para el componente B1 (probabilidad de ejecución de una conducta)

C1 = Tener un hijo en los próximos dos años, me haría daño perjudicaría mi salud.

Verdadero -----falso

muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda-	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C2 = Tener solamente dos hijos en mi familia sería el número ideal que puedo mantener.

Verdadero -----falso

muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C3 = Usar pastillas anticonceptivas me pone nerviosa

Verdadero -----Falso

muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

El componente ai (aspectos evaluativos de la ejecución de la conducta.

C1 = Lo que haga daño a mi salud es:

bueno -----Malo

Muy	regu-	un po-	ni bue	un po-	regu-	muy
bueno	larmen	co bue	no ni	co ma-	larmen	malo
	te bue	no	malo	lo	te ma-	
	no				lo	

C2 = Tener el número ideal de hijos que puedo mantener.

bueno ----- Malo

Muy	regu-	un po-	ni bue-	un po-	regu-	muy
bueno	larmen	co bue	no ni	co ma-	larmen	malo
	te bue	no	malo	lo	te ma-	
	no				lo	

C3 = Para mi estar nerviosa es:

bueno ----- Malo

Muy	regu-	un po-	ni bue	un po-	regu-	muy
bueno	larmen	co bue	no ni	co ma-	larmen	malo
	te bue	no	malo	lo	te ma-	
	no				lo	

Para el componente NB (creencias normativas)

C1 = Mi madre opina que debo tener un hijo en los próximos dos años.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver-	un po-	regu-	muy
verda-	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C2 = Mi madre opina que debo tener solamente dos hijos en mi familia.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C3 = Mi madre opina que debo usar pastillas anticonceptivas.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	ni po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

Y el componente Mc (motivación para cumplir con las normas)

Yo quiero hacer lo que mis parientes opinan que debería hacer.

Verdadero ----- Falso

muy	regu-	Un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

Yo quiero hacer lo que mi madre opina que debería hacer.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver-	un po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal-	so	te fal	
	dadero		so		so	

Yo quiero hacer lo que mi esposo opina que debería -

hacer

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

Modelo de la conducta social de Triandis

$$BI = Aact + \left[\sum Pc \overline{Vc} \right] + \left[\sum NB + \sum RB \right] + PNB$$

donde:

BI = Intención conductual

Aact = Actitud hacia la ejecución de la conducta.

Pc = Probabilidad de percibir que la ejecución de -
la conducta tendrá una consecuencia.

Vc = Evaluación de las consecuencias.

NB = Creencias normativas, por ejemplo la apropia -
da percepción de la ejecución de la conducta -
para un miembro del grupo de referencia.

16.5 es la última

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

Para la calificación se les asignó una dirección a -- los reactivos, que fué de uno a siete, para darles valores a -- las respuestas de los ajetos, y poder substituir en la fórmu -- la.

Como puede observarse estos modelos de conducta so -- cial son muy similares en algunos aspectos; ya que si los com -- paramos encontramos que el término BI (intención conductual) -- es igual en los dos modelos; el componente $\leq Pc Vc$ (probabi -- lidad de percibir que la ejecución de la conducta tendrá una -- consecuencia y la evaluación de las consecuencias) de Triandis equivale al componente $\leq Bi ai$ (probabilidad de ejecución -- de la conducta y aspectos evaluativos de la ejecución de la -- conducta.) de Fishbein; los componentes Aact (actitud hacia -- la ejecución de la conducta), el término $\leq BN + \leq BR$ (-- creencias normativas y roles, posición en la estructura so -- cial) y PNB (creencias normativas, importancia que tienen otras -- gentes, cuando se quiere ejecutar la conducta y la motivación -- para complacer a esas genetes) del modelo de Fishbein no están en el modelo de conducta social de Triandis.

RB = Roles, creencias, por ejemplo la apropiada percepción de la ejecución de la conducta para una persona que ocupa una posición en la estructura social.

PNB = Creencias normativas personales, por ejemplo -- el grado en el cual el individuo siente que -- debería ejecutar la conducta en cuestión.

El componente BI (intención conductual) fué medido -- con reactivos como los siguientes:

C1 = Yo planeo tener un hijo en los próximos dos -- años.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C2 = Yo planeo tener solamente dos hijos en mi familia.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C3 = Yo planeo tomar pastillas anticonceptivas.

Verdadero ----- falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

Para el componente Aact (actitud hacia la ejecución de la conducta).

C1 = El que yo tenga un hijo en los próximos dos -- años es

Bueno ----- Malo

Muy	regu	un po	ni bue	un po	regu-	muy
bueno	larmen	co bue	no ni	co ma	larmen	malo
	te bue	no	malo	lo	te ma	
	no				lo	

C2 = El que yo tenga solamente dos hijos en mi familia es

Bueno ----- Malo

Muy	regu-	un po	ni bue	un po	regu-	muy
bueno	larmen	co bue	no ni	co ma	larmen	malo
	te bue	no	malo	lo	te ma	
	no				lo	

C3= El que yo tome pastillas anticonceptivas es:

Bueno ----- Malo

Muy	regu-	un po	ni bue	un po	regu-	muy
bueno	larmen	co bue	no ni	co ma	larmen	malo
	te bue	no	malo	lo	te ma	
	no				lo	

El componente Pc (Probabilidad de percibir que la ejecución de la conducta tendrá una consecuencia).

C1 = Tener un hijo en los próximos dos años me haría daño perjudicaría mi salud.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po	regu	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dader		so		so	

C2 = Tener solamente dos hijos en mi familia sería el número ideal que puedo mantener.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po-	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C3 = Usar pastillas anticonceptivas me pone nerviosa:

Verdadero ----- Falso

Muy	regu	un po	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

El componente Vc (evaluación de las consecuencias)

C1 = Lo que haga daño a mi salud es:

Bueno -----Malo

Muy	regu-	un po	ni bue	un po	regu-	muy
bueno	larmen	co bue	no ni	co ma	larmen	malo
	te bue	no	malo	lo	te ma	
	no				lo	

C2 = Tener el número ideal de hijos que puedo mante-

ner es

Bueno -----Malo

Muy	regu-	un po-	ni bue	un po	regu-	muy
bueno	larmen	co bue	no ni	co ma	larmen	malo
	te bue	no	malo	lo	te ma	
	no				lo	

C3 = Para mi estar nerviosa es:

Bueno ----- Malo

Muy	regu-	un po	ni bue	un po	regu-	muy
bueno	larmen	co bue	no ni	co ma	larmen	malo
	te bue	no	malo	lo	te ma	
	no				lo	

Para el componente NB (creencias normativas)

C1 = Una mujer que trabaja debería tener un hijo en los próximos dos años.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
ro	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C2 = Una mujer que trabaja debería tener solamente -
dos hijos en su familia.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C3 = Una mujer que trabaja debería usar pastillas an-
ticonceptivas.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

En el componente RB (roles, creencias, posición que
ocupa dentro de la estructura social).

C1 = Una buena madre debería tener un hijo en los -
próximos dos años.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C2 = Una buena madre debería tener solamente dos hijos

en su familia

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver	un po	regu	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C3 = Una buena madre debería usar pastillas anticonceptivas.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po-	ni ver-	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

El componente PNB (creencias normativas personales)

C1 = Yo tengo la obligación moral de tener un hijo -
en los próximos dos años.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu	un po-	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C2 = Yo tengo la obligación moral de tener solamente
dos hijos en mi familia.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	

C3 = Yo tengo la obligación moral de usar pastillas
anticonceptivas.

Verdadero ----- Falso

Muy	regu-	un po	ni ver	un po	regu-	muy
verda	larmen	co ver	dadero	co fal	larmen	falso
dero	te ver	dadero	ni fal	so	te fal	
	dadero		so		so	