

ARTÍCULO

LA ACTITUD DEL INDIVIDUO Y SU INTERACCIÓN CON LA SOCIEDAD ENTREVISTA CON LA DRA. MARÍA TERESA ESQUIVIAS SERRANO

Adrián Estrada Corona

La actitud del individuo y su interacción con la sociedad

Entrevista con la Dra. María Teresa Esquivias Serrano

Para abordar las relaciones sociales entre los seres humanos, la Dra. María Teresa Esquivias Serrano señala, en entrevista con la *Revista Digital Universitaria*, que la atracción interpersonal puede ser entendida como una fuerza que une a las personas y para hablar de atracción las personas deben entrar en contacto en un entorno social. Además compartió sus conocimientos sobre la actitud de los individuos, que es entendida, dijo, como “la forma de proceder y actuar de una persona”, algo que la hace distinta a los demás, incluso especial. Las actitudes, agrega, pueden asumirse ante ideas, personas, eventos o contextos

Al igual que entre plantas y animales, relación en la que éstos se desempeñan como polinizadores, el medio ambiente influye en las actitudes de los individuos, casi siempre aprendidas en éste y de las personas que tienen un papel preponderante en nuestras vidas y que admiramos. Nuestra actitud, añade la doctora Esquivias, es una manera de reaccionar en la vida de manera mental y emocional ante diferentes situaciones, es decir, cómo interpretamos la vida.

Entre otros tipos de actitud, la agresiva es una forma de actuar de una persona, que deja “ver claramente su enojo con su realidad, su inconformidad e insatisfacción con su vida misma o con la de los demás”. Una persona agresiva muestra una tendencia a actuar y dar respuestas de tipo violento, de tal suerte que la agresividad es un repertorio de actividades que se manifiestan con diferentes intensidades, que van desde la gesticulación y la explosión verbal, hasta la agresión física, explica la doctora Esquivias.

Revista Digital Universitaria: ¿Qué es la actitud del individuo ante el entorno social?

Dra. María Teresa Esquivias Serrano: La forma de proceder y actuar de una persona es entendida como “actitud”. Podremos decir que es algo que le distingue de los demás. Es una característica que nos puede hacer especial y diferente. De este modo hemos escuchado muchas veces decir: ¿te diste cuenta cómo se comportó?, reaccionó maravillosamente, o bien, espero que manifieste sus ideas sin ofensas. En todos los casos se está aludiendo a las actitudes que los seres humanos podemos asumir ante diferentes ideas, personas, eventos o contextos. Por lo tanto, la actitud que tomamos nos determina primero ante nosotros mismos, luego en cuanto a las relaciones con los demás seres humanos y como consecuencia con nuestro entorno.

Las actitudes han sido objeto de estudio por muchos años. Antonak y Livneth, (1988), mencionan que son: aprendidas mediante la experiencia e interacción con los demás; son complejas y con múltiples componentes; pueden ser estables (debido a la resistencia al cambio natural de los seres humanos); guardan un objeto social específico, ya sea: personas, eventos, ideas, etcétera; son variables en cuanto a su calidad y cantidad, dependiendo de la motivación (intensidad) y la dirección o carga (a favor o en contra), y por tanto, son manifestaciones del comportamiento que guarda la predisposición a desenvolverse de cierta forma cuando la persona está frente al referente hacia el cual proyecta esa actitud.

Las actitudes son también entendidas como aquellos procesos “unitarios básicos de la personalidad”, según Curtis (1962). Las actitudes como procesos unitarios propios de la personalidad y la personalidad, entendida por la psicología social como un complejo de actitudes que incluyen las esferas: emocional e intelectual de la historia de una persona y que así le provee para relacionarse con él mismo, con los demás y con la sociedad. Una definición más actual es la de Coll (1992), que habla de las actitudes como disposiciones hacia objetos, ideas o personas, con componentes afectivos, cognitivos y valorativos, que mueven a las personas a determinados tipos de acciones.

Asimismo, la actitud que asume una persona en su medio social es relevante, porque “permea” y su alcance puede ser de gran influencia en los demás. No olvidemos que como sociedad somos un sistema y cada parte es fundamental en el todo, de tal suerte que una persona con su actitud puede influir ya sea de manera positiva o negativa en los demás.

Refiriéndonos a un marco psicosociológico, la actitud se vincula a la forma o patrón “rol” de conducta que se asume a manera personal y de forma espontánea, como una constante de la personalidad de un individuo. Allport (1955), teórico que ha sido considerado como padre de la psicología social y quien realizó investigaciones relevantes en torno a las actitudes sociales, considera que la actitud representa una disposición mental y neurológica del individuo.

En el contexto social, se habla de intereses y valores de las personas, dado que pueden tener cierto tiempo de permanencia, no obstante se sabe que no son estáticas, pudiendo variar en el continuo del tiempo. Además las actitudes, vistas desde el marco social, pueden ser estudiadas para la predicción de conductas. Nuestras actitudes casi siempre son aprendidas del medio y de las personas que tienen un papel preponderante en nuestras vidas y que por lo tanto admiramos, pero de la misma manera podemos desaprenderlas.

Asimismo, se han distinguido, principalmente, cuatro componentes de la actitud:

1. Cognitivo. Referente a las representaciones mentales que tienen los objetos, involucra procesos perceptuales, neuronales, etcétera, hasta cognitivos más complejos. Es el conocimiento y el pensar de la actitud.

2. Afectivo. Consiste en los aspectos emocionales (inclusive subjetivas) ligados a un objeto o pensamiento, como: positiva o negativa, placer o dolor, bienestar o malestar, etcétera, por lo que todas aquéllas emociones que me despierta determinado evento, se le conoce como el componente más característico de las actitudes. Es el sentir de la actitud.

3. Conductual. Es la tendencia a reaccionar hacia las situaciones, personas o ideales de determinada forma. Es el accionar de la actitud.

4. Normativo. Es la manera en que se espera se comporte una persona, considerando los parámetros o normas establecidas ante una situación. Es el deber ser de la actitud.

De este modo, además de considerar los puntos anteriores, un repertorio de actitudes se integra de la experiencia del individuo en las agrupaciones sociales, dependiendo de las normas culturales. Al ser las actitudes predisposiciones a desenvolverse, percibir, pensar y sentir en relación a los objetos y personas, tienen la cualidad de requerir necesariamente un objetivo, hacia el que se muestran positivas o negativas. De tal suerte que es necesario tener primeramente un objeto “foco” claro, que provoque una reacción o tendencia, ya sea en una u otra dirección.

Asumir una actitud es tener motivación a la acción hacia ciertas metas u objetivos y por lo tanto, es la forma en que nos comunicamos, no sólo la verbal, sino también hasta la misma energía que proyectamos al entorno y que podría en algún momento pasar desapercibida para muchas personas, pero que para muchas otras ahí está y pueden notarlo claramente. Así, nuestra manera muy particular de reaccionar en la vida a diferentes situaciones (mental y emocional) y a final de cuentas como interpretamos la vida, es nuestra actitud.

RDU: ¿De qué manera se relaciona la actitud de un individuo con su comportamiento?

MTES: La actitud determina al comportamiento, toda vez que si se encuentra uno con buena o mala disposición, esta situación será proyectada a nuestro medio y a la inversa. Por lo tanto, la actitud influye fuertemente en el comportamiento de los seres humanos, inclusive haciendo

cambiar el repertorio conductual normal de los seres humanos.

Pensemos en el caso de una persona que tiene una buena aceptación hacia una idea o pensamiento. Su comportamiento será adecuado y contrariamente si no es buena su actitud o disposición. De este modo es posible identificar patrones de conducta que aporten elementos para evaluar objetivamente una actitud.

Disciplinas como la Psicología Educativa y la Pedagogía se encargan del estudio y la formación de una personalidad adecuada de los educandos y cambio de actitudes también, de modo tal que es precisamente en las escuelas donde nos enseñan actitudes para la vida (sin obviar las de nuestros hogares que son fundamentales). Así se distinguen como factores básicos, por mencionar algunos en este proceso de formación y cambio de actitudes. los siguientes:

1. El contexto en el que se encuentra inmersa la persona.
2. El grupo social al que pertenece.
3. Los valores predominantes.
4. Las condiciones de los proceso de aprendizaje.
5. La congruencia de los modelos.
6. La posibilidad de ponerlo en acción.
7. La experiencia vital acumulada.
8. Los rasgos de personalidad de cada persona.

Ante todo no se debe olvidar que las actitudes se van aprendiendo, conformando y cambiando durante el transcurrir del tiempo, conformando nuestras creencias y valores, lo cual se puede ver reflejado con cierto grupos de personas que simpatizan con un tipo de gobierno, o bien, con un partido político, etcétera.

RDU: ¿De qué manera la sociedad puede producir cambios en la actitud del individuo?

MTES: El entorno influye de manera determinante en la actitud de las personas. No es igual una persona que vive por ejemplo en un clima cálido, a una que vive en uno frío o quién vive en lugares o comunidades hostiles, a una que viva en un lugar tranquilo. Inclusive en algunas investigaciones se ha demostrado que el clima afecta en términos de depresión, dejando ver entonces otro tipo de actitudes en las personas.

El estudio de las actitudes es tema que aborda la psicología social y se encuentran presentes en casi todas las dimensiones de esta disciplina, tales como percepción social, prejuicios y estereotipos, atracción, tendencias, etcétera. Por ello, las actitudes, como fenómeno social, pueden ser evaluadas para conocer una sociedad.

Las actitudes, como ya se mencionó, suelen ser relativamente permanentes, sin embargo pueden ser modificadas. Antes de cambiar una actitud debemos conocerla y para conocerla es necesario evaluarla. Las actitudes se evalúan (diagnostican) a partir de diferentes métodos; sin embargo, los más utilizados son los conocidos como “escalas”, las cuales contienen ciertas afirmaciones o frases, sobre las cuales las personas evaluadas indican su nivel de acuerdo o desacuerdo. Éstas se presentan en un gradiente que va de acuerdo a desacuerdo en función de la pregunta emitida (no hay respuesta correcta). La respuesta correcta es la que mejor representa el sentir y pensar de la persona evaluada. Dentro de las diferentes escalas que existen, una de las más utilizadas es el sumativo de Liker (1932). Al identificar las actitudes se conoce la forma de pensar y actuar de una persona o de cierto grupo de personas y entonces tratar de modificar si no son adecuadas, o bien no coinciden con lo que se espera en el medio en el que se desenvuelven.

De igual modo se pueden realizar algunas intervenciones, que son conocidas como persuasión o cambio de actitud. Sabemos que ciertamente la sociedad influye en las personas, de tal suerte que nos convertimos en personas con valores y creencias muy similares, con gustos y comportamientos estereotipados. Sin embargo también sabemos que existen personas cuyo dominio y control de sus actitudes les hace ser independientes al medio que habitan, como ejemplo y para terminar esta pregunta, cito la siguiente historia de autor desconocido:

Un joven llegó a la entrada de un pueblo y acercándose a un anciano, le preguntó:

-¿Qué clase de personas viven en este lugar?

-¿Qué clase de personas viven en el lugar de donde tú vienes? preguntó a su vez el anciano.

-Bueno, un grupo de egoístas y malvados- replicó el joven- estoy feliz de haberme ido de allí. El anciano contestó: lo mismo vas a encontrar aquí.

Ese mismo día, otro joven se acercó al anciano y preguntó:

-¿Qué clase de personas viven en este lugar?

El viejo respondió con la misma pregunta. ¿Qué clase de personas viven en el lugar de donde tú vienes?

Gente magnífica, honesta, amigable, hospitalaria, me duele mucho haberles dejado.
Lo mismo encontrarás aquí, respondió el anciano.

Un hombre que había oído ambas conversaciones preguntó al viejo: ¿Cómo es posible dar dos respuestas diferentes a la misma pregunta?

A lo cual el viejo respondió: cada cual lleva en su corazón el medio ambiente donde vive. Aquel que no encontró nada nuevo en los lugares donde estuvo, no podrá encontrar otra cosa aquí.

Aquel que encontró amigos allá, podrá encontrar también amigos aquí, porque la actitud mental es lo único en tu vida sobre lo cual puedes mantener control absoluto.

RDU: ¿Qué importancia tiene la comunicación en la interacción social del individuo?

MTES: Es de sustancial importancia comunicarnos para que se dé la interacción social, toda vez que nos comunicamos inclusive con nosotros mismos en primera instancia, enseguida con nuestro núcleo familiar y luego con los demás, en un entorno social mucho más generalizado. Comunicarnos es una de las conductas más elementales y más relevantes, para interaccionar con nosotros mismos, con el mundo. La manera en como lo hacemos es precisamente una actitud. Podemos comunicarnos, por lo tanto. De ello depende la calidad de relaciones que logremos establecer y la precisión de la transmisión de nuestros pensamientos y mensajes a los demás.

Sabemos que muchos de los problemas sociales se deben a malos entendidos. Haber interpretado inapropiadamente un mensaje complica una relación. Igualmente la manera en que interpretamos los mensajes de otros. Al respecto se identifican tres actitudes fundamentales en el proceso de comunicación, como respuesta a los demás, y son:

1. Aceptación. Tiene que ver con el respeto y la aceptación.
2. Rechazo. Muestra no respeto ni aceptación.
3. Descalificación. No interés y reprobación.

Nuestra actitud al interactuar se sirve de la comunicación y esto es algo que debemos de considerar siempre, inclusive puede uno aprender a tener una comunicación eficaz, empezando por conocerse uno mismo y siendo asertivo en el medio en que se desenvuelve.

RDU: ¿Qué papel desempeña la persuasión en la adopción de una actitud?

MTES: El cambio de actitudes no representa una tarea fácil, no obstante las actitudes pueden ser cambiadas ya sea por propia decisión o bien por intervención externa (persuasión o manipulación) y en este cambio influyen diferentes variables.

En una investigación llevada a cabo en la Universidad de Yale, la cual fue, hasta donde se conoce, una de las primeras sobre este tema, se concluye que para que un mensaje sea persuasivo y logre cambiar la actitud y con ello la conducta, primero tiene que modificar los pensamientos y las creencias del receptor del mensaje. De tal suerte que la persuasión es entendida como un proceso que implica etapas, las cuales contienen elementos clave. Se puntualiza también como importante que la eficacia de un mensaje persuasivo depende primeramente del efecto que logre en el receptor y se destacan como importantes cuatro elementos: la fuente, el contenido del mensaje, el canal comunicativo y el contexto.

RDU: ¿Cómo se presenta la disonancia cognitiva y de qué manera lleva al individuo a un cambio de actitud?

MTES: En relación al tema de la “disonancia cognitiva” concepto acuñado por Festinger (1957), comentaremos primeramente que es aquel estado que causa “conflicto” en una persona y como consecuencia se encuentra con sentimientos y pensamientos contradictorios que generan tensión y desarmonía interna en sus sistema de ideas o actitudes. Con ello se entiende que las personas se encuentran en estado incómodo cuando tienen actitudes o ideas contradictoras, y esto es conocido como “disonancia cognitiva”. Como consecuencia se debe de tratar de disminuir las contradicciones para alcanzar un estado de comodidad y armonía.

Para producir la reducción de la disonancia se encuentran varias formas, y una de ellas es precisamente el cambio de actitud, o bien de ideas y predisposiciones ante la realidad. Al hacerlo minimiza la tensión, el conflicto y la incompatibilidad entre dos ideas, pensamientos o acciones.

RDU: ¿Qué son los estereotipos a nivel de grupos de individuos?

MTES: Los estereotipos son ideas simples y generalizadas por un grupo o sociedad y pueden verse de diferentes formas según el contexto, para unos resulta extraño lo que para otros no lo es (toda vez que son diferentes). Los estereotipos se generan en base a identidad (las

personas se agrupan por regla general con sus iguales). Por lo que el estereotipo es la creencia socialmente compartida, vinculada a un conjunto de características asignadas a un grupo de personas. En ese sentido la pertenencia a un grupo o sociedad, lo definen los mismos códigos. Es la imagen que un grupo tiene de otro a final de cuentas. Estas creencias pueden ser positivas, negativas o mixtas, y se generaliza en el grupo de tal forma que estereotipar es generalizar con una tipificación y no hay cabida a las diferencias individuales. Se elaboran a partir de experiencia, o bien por medio de la comunicación. Comúnmente integran apreciaciones falsas, cayendo en la exageración de algún rasgo.

Allport (1935) ha definido al estereotipo como una creencia y a los prejuicios como actitud. Los estereotipos, al igual que los prejuicios, suelen ser de los aspectos más complicados y negativos en la conducta humana y como consecuencia más difícil de ser modificados.

RDU: ¿Qué motiva al individuo a integrarse en una colectividad?

MTES: Lo que nos hace pertenecer a un grupo es la identificación con los valores y los ideales, que predominan en el mismo, de tal forma que nos sentimos integrados en un mismo orden de ideas y valores.

El sentido de pertenencia al grupo en los adolescentes, muestra claramente este fenómeno. Buscan, para identificarse y valorarse, personas iguales con los mismos ideales y valores, es decir, identifican sus códigos con los de un grupo. En este sentido, encuentran reconocimiento y valía a sus propias creencias.

RDU: ¿Qué tipos de atracción interpersonal existen y qué es lo que motiva a los individuos a esta conducta?

MTES: La atracción interpersonal es un juicio de valor que una persona realiza con respecto a otra, en el continuo de una dimensión actitudinal donde se realiza una evaluación que va de un valor positivo a uno negativo y para Baron y Byrne (1991) todo ello implica aspectos cognitivos, conductuales y emocionales. Para que exista la atracción debe de haber una similitud relevante para dos personas. Esta atracción deberá de ser tan significativa como para permitir que se sostenga una relación, a pesar de las diferencias que pudieran existir. Además, no es necesariamente recíproco. Se considera también que la atracción interpersonal es distinta al atractivo físico.

El estudio de este tema también es abordado por la psicología social y la atracción es un tópico muy vinculado con la admiración, el amor y la repugnancia, o bien, el odio hacia alguien. Se han encontrado ciertos factores que se consideran relevantes hablando de este tema, y son:

1. Aspecto físico.
2. Interacción constante.
3. Similitud.
4. Personalidad.
5. Habilidades sociales.
6. Complementariedad.
7. Bienestar psicológico.

En ese sentido la atracción interpersonal puede ser entendida como una fuerza que une a las personas, es una actitud positiva debido a los atributos o estímulos que tiene (ya sean rasgos personales y sociales) y que son deseables para la personas que los observa y para que podamos hablar de atracción es necesario que las personas entren en contacto en un entorno social.

RDU: ¿Qué es lo que lleva al individuo a un comportamiento agresivo y cuál es la finalidad de la agresión?

MTES: Una persona agresiva muestra una tendencia a actuar y dar respuestas de tipo violento, de tal suerte que la agresividad es un repertorio de actividades que se manifiestan con diferentes intensidades, que van desde la gesticulación, la explosión verbal hasta la agresión física. Así, cualquier manifestación de violencia u hostilidad hacia otra u otras personas, será traducida como agresividad.

En lo cotidiano, se puede ver como un comportamiento normal el uso de vocablos que en realidad son agresivos, en este sentido y al darse cuenta de ello, no se debe permitir, esto es falta de respeto, ofensas y provocación.

Suelen ser diversos los factores que determinan las conductas agresivas. Así, se pueden señalar los internos (propios de la persona), como son la herencia de ADN, neurotransmisores, etcétera, y externos (medio hostil situaciones adversas), así como la combinación de ambos.

La actitud agresiva es una forma de actuar de una persona y nos deja ver claramente su enojo con su realidad, su inconformidad e insatisfacción con su vida misma o con la de los demás.

Dichas actitudes son aprendidas y canalizadas de esa manera y se pueden identificar con alguna de estas características:

1. Gritos
2. Gesticulaciones inapropiadas
3. Cólera
4. Amenazas verbales y físicas
5. Daños a objetos
6. Disturbios en actividades sociales
7. Discusiones con las personas cercanas
8. Relaciones sexuales forzadas

Estas conductas dañinas y no deseables, también pueden ser moldeadas y modificadas con intervenciones psicoterapéuticas.

RDU: ¿Qué factores llevan al individuo a una conducta altruista en una emergencia?

MTES: Una actitud altruista es aquella que muestra una disposición por actuar en favor de los demás, de una forma desinteresada. Dentro de los valores universales humanos, el altruista es uno de los más loables y es una actitud muy similar a la solidaridad que también hace el bien a los otros.

La propia naturaleza, el darse a los demás y el apoyar al que lo necesite, es una conducta que hoy en día prevalece y que debemos de fomentar y rescatar como un valor sumamente importante.

Se sabe que desde la dimensión colectiva, las sociedades que destacan por ponderar los rasgos de solidaridad y altruismo y que piensan en colectivo, tienen mayores probabilidades de prosperar que los que piensan más en lo individual, pudiendo desencadenar conductas psicópatas que se caracterizan por el egoísmo. No es de extrañarnos la existencia de personas que se dedican a darse a los demás, y es muy común sorprendernos, dado que esta actitud no es de las más comunes en los seres humanos, sin embargo podemos desarrollar este tipo de actitudes en las personas que aún no las tienen.