

Departament de Didàctica i Organització Escolar
Facultat de Pedagogia
Divisió de Ciències de l'Educació
Universitat de Barcelona

TESI DOCTORAL

LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA:
Un model d'anàlisi a l'Educació Primària

Autor: NURIA RAJADELL i PUIGGROS
Directora: Dra. MARIA PLA i MOLINS

Barcelona, Març 1990.

Al meu pare.

Agraeixo, en primer lloc, a la directora d'aquesta tesi, la Dra. Maria Pla, per la seva desinteressada col.laboració en tots els sentits, per portar a terme aquest treball així com pel cabdal de paciència mostrat davant la meua manera particular de treballar.

Agraeixo també l'interès i col.laboració del Cap del Departament, Dr. Vicenç Benedito, així com els ànims continuats dels meus companys. Igualment als alumnes de tercer que m'han ajudat en l'aplicació de les proves.

Agraeixo també a tots aquells santfeliuencs que han portat el seu gra de sorra en aquesta recerca: a la Regidoria d'Ensenyament de l'Ajuntament; a totes les escoles, els seus directors i sobretot els mestres de cinquè curs d'EGB; a totes les famílies; als botiguers; a la bibliotecària; i, molt afectuosament, als 895 infants que han viscut de prop l'aplicació de les proves, però que són en definitiva els destinataris d'aquest treball, als que espero que algun dia els pugui ser d'utilitat.

Agraeixo igualment a tots aquells, familiars i amics, que han passat tantes estones ajudant-me de manera directa o indirecta, suportant els meus neguits i la meua absència.

I, per últim, però amb un to molt especial, dono les gràcies a l'Angel pel seu continu interès per realitzar un treball el màxim de ben fet, així com per suportar pacientment els meus alts i baixos al llarg del trajecte; i, a l'Angel "petit", perquè algun dia arribi a comprendre el perquè es va haver de passar tantes estones jugant sol o amb els avis, mentre jo estava "estudiant a la màquina".

Per tots, el meu agraïment més sincer.

I N D E X G E N E R A L

INTRODUCCIO GENERAL

1. EL PERQUE D'AQUEST TEMA	2
2. ORGANITZACIO DEL CONTINGUT	5

CAPITOL 1. LES ACTITUDS 10

1. EL CONCEPTE D'ACTITUD	11
1. Definició	12
2. Característiques	19
3. Components	20
4. Funcions	33
5. Classes	36
6. Diferència amb altres conceptes	40
7. Relació amb valors	47
8. L'emoció	49
2. LA FORMACIO DE LES ACTITUDS	60
1. Com es formen les actituds	61
2. Per què es formen les actituds	63
3. EL CANVI DE LES ACTITUDS	65
1. Concepte	66
2. La comunicació i el canvi d'actituds	71
3. Teories del canvi d'actituds	86
4. LA RELACIO ENTRE ACTITUD I CONDUCTA	95
1. Introducció	96
2. Es anterior l'actitud o la conducta?	100
3. Etapes històriques	101
4. Factors que influeixen en la relació entre actitud i conducta	102
5. Models del procés actitud-conducta	110

5. EL MESURAMENT DE LES ACTITUDS	130
1. Introducció	131
2. Propietats mesurables de les actituds	132
3. Tipus de mesures	134
4. L'elaboració d'escales	152
5. Reflexions al respecte	158

REFERENCIES	161
--------------------	-----

<u>CAPITOL 2. LES ACTITUDS I LA LECTURA</u>	167
--	-----

1. GENERALITATS SOBRE LA LECTURA	168
1. REPAS HISTORIC DE LA LECTURA	169
- Inicis de la lectura	169
- La lectura avui	170
- Un futur optimista	171
2. CONCEPTE	172
- Definició	172
- Pre-requisits o elements que inclou	173
- Etapes	177
- Finalitats	179
3. LA LECTURA OBLIGATORIA I LA LECTURA ESPONTANIA	180
- La lectura obligatòria	180
- La lectura espontània	180
4. COM INVESTIGAR EN LECTURA	185
2. LES ACTITUDS I LA LECTURA	186
1. INTRODUCCIO	187
2. HISTORIA DE LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	188
- Qüestionaris d'actituds envers la lectura	189
- Qüestionaris que mesuren indirectament les actituds envers la lectura	195
- Qüestionaris d'actituds envers la lectura (Incomplets)	196

- Característiques principals dels qüestionaris seleccionats	199
3. DIMENSIONS PRINCIPALS DE LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	210
4. FACTORS QUE INFLUEIXEN EN LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	212
- Personals	213
- Ambientals	224
5. COM DESCOBRIR LES ACTITUDS I ELS INTERESSOS ENVERS LA LECTURA	230
6. ESTRATEGIES PER FER LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA MES POSITIVES	232
3. L'INFANT I LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	238
1. EL ROL DEL NEN	239
2. TIPUS DE NENS LECTORS	239
- L'infant bon lector	241
- L'infant mal lector	243
3. LES ACTITUDS I ELS INTERESSOS ENVERS LA LECTURA EN EL NEN DE CINQUE D'E.G.B.	245
4. LA FAMILIA I LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	247
1. EL ROL DE LA FAMILIA	248
- Importància del model familiar	248
- Com percep el nen els seus pares	248
2. TIPUS DE PARES	249
- Des del punt de vista de la relació	249
- Des del punt de vista dels successos imprevistos	250
× - Des del punt de vista de les actituds davant el fill	251
- Generalitats	254
- Investigacions realitzades	256

3. LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA EN ELS PARES	258
- Factors que hi influeixen	258
- Com fomentar les actituds envers la lectura	265
4. EXPERIENCIES DE FOMENT DE LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	266
- El Programa Lector de Burgess	266
- La tècnica del Paired Reading	267
- El Grup AFALE	269
5. L'ESCOLA I LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	271
1. COM VEU L'INFANT L'ESCOLA	272
- Opinió sobre l'escola	272
- Actituds envers les matèries escolars	275
- Actituds envers l'ambient humà	278
2. COM VEU L'ESCOLA LA LECTURA	278
- Evolució del concepte de lectura a l'escola	279
- La lectura dins la planificació curricular	279
- L'inici de la lectura	281
- El llibre de text	283
- El llibre de lectura	284
- La biblioteca escolar	286
3. EXPERIENCIES REALITZADES PER AL FOMENT DE LA LECTURA A L'ESCOLA	287
- El Llibre Fòrum	287
- L' Amic de Paper	289
6. EL MESTRE I LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	291
1. EL PAPER DEL MESTRE	292
- El rol del mestre vist pels nens	292
- El rol del mestre vist per ell mateix	294
2. TIPUS DE MESTRES	294
3. LES ACTITUDS DEL MESTRE ENVERS LA LECTURA	296
- El concepte de lectura segons el mestre	296
- Com es treballa la lectura a classe	298
- El mestre especialista en lectura	302

- Com millorar les actituds envers la lectura del propi mestre	303
- Com millorar les actituds envers la lectura dels alumnes	305
- La Biblioteca de Classe	308
4. EXPERIENCIES DE FOMENT DE LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	310
7. ELS COMPANYS I LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	313
1. EL PAPER DELS COMPANYS	314
- Trets de la personalitat	314
- Diferenciació sexual	314
2. LES ACTITUDS DELS COMPANYS ENVERS LA LECTURA	315
8. L'AMBIENT I LES ACTITUDS ENVERS LA LECTURA	317
1. EL PAPER DE L'AMBIENT	318
2. ELEMENTS A TENIR EN COMPTE EN EL MATERIAL LECTOR	320
- El text	321
- La il.lustració	322
- Relació entre el text i la il.lustració	324
3. LA SORTIDA DEL LLIBRE	325
- La producció editorial	325
- Les llibreries	332
- La Biblioteca del Poble o del Barri	332
- Reflexions	335
4. ACTITUDS DE L'AMBIENT ENVERS LA LECTURA	336
- Les publicacions preferides	336
- Com promoure l'hàbit lector	337
5. EXPERIENCIES REALITZADES PER AL FOMENT DE LA LECTURA	339
REFERENCIES	341

<u>CAPITOL 3. MATERIAL D'INVESTIGACIO I METODOLOGIA</u>	
<u>UTILITZADA</u>	337
1. PLANTEJAMENT DE LA INVESTIGACIO	348
1. Justificació del problema	349
2. Establiment de les hipòtesis	350
3. Definició de termes	351
4. Disseny d'investigació	352
2. METODOLOGIA	357
1. INDIVIDUS	358
- Edat dels individus	358
- Ubicació dels individus	358
- Mostra dels individus	361
2. PROCEDIMENT	364
- Ambit escolar	367
- Ambit no escolar	369
3. INSTRUMENTACIO	377
- Factors personals	380
- Factors familiars	397
- Factors escolars	400
- Factors ambientals	402
3. TRACTAMENT ESTADISTIC DELS RESULTATS	409
1. EL PAQUET S.P.S.S./PC+	410
- Introducció al paquet SPSS	410
- Etapes realitzades amb el S.P.S.S. en la nostra investigació	410
-Introducció de les dades	410
-Estadística Descriptiva	414
-Construcció del test i justificació estadística	416
-Proves de Normalitat, Associació i Correlació	418
-Proves de Contrast	420

-Anàlisi Discriminant	422
-Anàlisi Factorial	423
2. EL PAQUET S.P.A.D.	425
- Introducció al paquet SPAD	425
- Etapes realitzades amb el S.P.A.D. en la nostra investigació	436
-SPAD textual	442
-SPAD numèric	446
 REFERENCIES	 449
 <u>CAPITOL 4. RESULTATS I DISCUSSIO</u>	 451
 1. ESTADISTICA DESCRIPTIVA I ANALISI DE FREQUENCIES	 452
1. QUESTIONARIS REALITZATS A L'INFANT	453
- Dades generals	453
- Dades personals	454
- Dades escolars	456
- Bateria d'Aptituds Diferencials i Generals (BADYG)	458
- Dades familiars	459
2. QUESTIONARI REALITZAT A LA FAMILIA	461
3. ENTREVISTA REALITZADA AL MESTRE	464
- Dades personals del mestre	465
- Dades sobre la relació entre el mestre i la classe	467
- Dades sobre la lectura a la classe	468
4. ENTREVISTES I ANALISI DE L'AMBIENT	472
- Biblioteca Popular	472
- Botigues de venda de material lector	474
5. INVENTARIS D'ACTITUDS ENVERS LA LECTURA DE L'INFANT	476
- Inventari d'actituds envers la lectura "IAL-1"	477

- Inventari d'actituds envers la lectura "IAL-2"	480
- Inventari d'actituds envers la lectura "IAL-3"	482
- Inventari d'actituds envers la lectura "IAL-4"	483
2. CONSTRUCCIO DEL TEST I JUSTIFICACIO ESTADISTICA	486
1. VALIDESA	487
2. FIABILITAT	488
3. BAREMACIO	492
3. PROVES DE NORMALITAT, ASSOCIACIO I CORRELACIO	494
4. PROVES DE CONTRAST	504
5. ANALISI DISCRIMINANT	520
6. ANALISI FACTORIAL	529
7. ANALISI DE CONTINGUT	544
1. QUESTIO PRIMERA	545
2. QUESTIO SEGONA	560
<u>CAPITOL 5. CONCLUSIONS I PROSPECTIVA</u>	574
1. CONCLUSIONS SOBRE L'AMBIT TEORIC	577
2. CONCLUSIONS SOBRE LA INVESTIGACIO	579
3. LINIES DE RECERCA PER UN FUTUR	604
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	610

I N T R O D U C C I O G E N E R A L

L'objectiu de l'existència d'aquesta introducció és doble:

1. Per una banda donar a conèixer breument el perquè d'aquest tema
2. Per una altra repassar el desenvolupament del seu contingut.

1. EL PERQUE D'AQUEST TEMA:

Quant el **primer objectiu** el tema de la lectura és un àmbit que sempre ens ha interessat i en el que hem treballat per a conèixe'l cada dia una mica més. Però aquest tema també ha estat en alguna de les seves facetes, bastant analitzat (unes vegades més bé que altres) i no servia de massa treballar en un camp conegut, sinó que calia buscar aquella visió una mica novetosa per a estudiar i investigar.

Aquesta primera idea va sorgir sota el nom d'"actituds", una paraula que freqüentment s'utilitza en la nostra societat, però que en el fons es coneix molt poc i tot sovint s'interpreta de manera errònia.

En la mateixa Llei General d'Educació del 1970, a l'article 18.1, es reflecteix aquesta manca de criteri, en assenyalar en el seu índex un apartat específic per a les actituds, el qual a continuació transmetem textualment:

" Artículo 18.1.

Los métodos didácticos en la Educación General Básica habrán de fomentar la originalidad y creatividad de los escolares, así como el desarrollo de aptitudes y hábitos de cooperación, mediante el trabajo en equipo de Profesores y alumnos. Se utilizarán ampliamente las técnicas audiovisuales".

Les actituds figuren ampliament en el Disseny Curricular Base del Ministeri ocupant el darrer apartat dels blocs de contingut desglossats per a cada etapa escolar. Realment se'ns demostra haver donat un gran pas endavant en la reflexió sobre les actituds, tot i que resta pendent la comprovació

d'aquesta aplicabilitat.

Les actituds ocupen doncs, un lloc important en el món de la Didàctica, formant part d'aquest curriculum no manifest que tant influeix al desenvolupament de l'aprenentatge.

Les actituds envers la lectura formen part de les Didàctiques Diferencials, doncs si no treballem la Didàctica a nivell pràctic, acabarem sent, com a vegades ja ens dóna la sensació, els teòrics de la Didàctica, últims per a la filosofia llibresca, però poc útils a l'escola i a l'ensenyament real de la societat dels anys noranta.

Just donat el primer pas d'entrada a aquesta dècada ens a donem que mai s'havien publicat tantes obres entorn el món de la lectura quan per altra banda s'està pregonant que el llibre està morint per a deixar pas al món de la imatge.

Coneixem molt bé dos fets aparentment contradictoris:

-per una part la producció i venda de llibres ha arribat a xifres desorbitants

-per una altra, i aquest una mica és el nucli clau d'aquest treball, la quantitat de lectors està també baixant a gran velocitat.

Però qui llegeix realment, i què llegeix ???

Partim de la base que el nostre infant, insert en una societat que domina el sistema gràfic (que codifica a través de l'escriptura i decodifica a través de la lectura) posseeix un interès inicial positiu envers la lectura, ja que, com a qual sevol altra novetat, té el desig de conèixer allò que els que l'envolten utilitzen. Per què després, amb els anys, va degradant aquest interès ???.

En la nostra societat la cultura es troba molt mal repartida. Avui en dia no podem permetre'ns el luxe de dir que l'analfabet és aquell que no sap llegir; sinó que caldria realment concebre com a analfabet aquell que no experimenta cap plaer en el moment de llegir. I els infants, molts dels nostres infants, no solament no experimenten cap plaer en el moment en que un llibre cau a les seves mans, sinó que fins i

tot lluiten amb força en contra de la lectura; però, i el que és més trist encara, molts infants no solament no experimenten cap plaer llegint, sinó que no l'han arribat a experimentar mai. I aquest és un fet real i lamentable que pot ésser degut a un gran nombre de factors, alguns dels quals intentarem aprofundir en el seu coneixement.

Podem condensar que el nostre interès per a investigar les actituds envers la lectura es desglossa en dos aspectes bàsics:

1. Actualitat:

les actituds és un tema que sembla que comença a interessar a tothom, no solament a nivell teòric sinó pràctic.

Dins aquesta actualitat volem tenir en compte el nostre país en el que les actituds formen part d'un àmbit poc treballat, i el poc que hi ha és trasllat íntegre o bé parcial de material provinent d'una altra societat molt diferent a la nostra. A l'estranger, sobretot als Estats Units, és on hi ha un major nombre d'estudis, tot i que també podem dir que alguns d'ells són bastant dispersos.

2. Interès didàctic:

La nostra història educativa s'ha preocupat excessivament pel curriculum manifest (continguts concrets) en detriment del curriculum no manifest (actituds, valors, interessos). Tal com veurem, incidir en aquest curriculum no manifest és realment una tasca poc coneguda i difícil.

Dins aquest interès volem precisar un interès per a anar més enllà dels continguts acadèmics, ja que quant a continguts s'han realitzat la majoria de les investigacions; i un interès per a conèixer més l'interior de l'alumne, ja que s'han treballat molt més els aspectes externs (com la programació, l'avaluació o bé els continguts).

Una dedicació especial mereix el nostre interès per a treballar en un nivell escolar poc estudiat, doncs, en general, les investigacions en el nostre país, s'han centrat o bé en nivells més elementals (preescolar o cicle inicial), o bé ci-

cle superior; però el cicle mig ha estat el gran oblidat de tots.

3. Realisme:

Alhora hem volgut investigar un tema real i útil; i ho hem tingut en compte en:

- seleccionar la mostra: cinquè curs d'E.G.B. és un moment on les actituds, segons la majoria dels estudis realitzats, presenten la darrera oportunitat per a ésser model·lades. També ens centrem exclusivament en un curs, degut a que molts dels estudis són longitudinals, i abarquen una gran dispersió d'alumnes, que a vegades ens fa dubtar de la validesa pedagògica, tot i que no dubtem de la de caire econòmic.

- ubicar la mostra: Sant Feliu de Llobregat és una població del cinturó industrial barceloní, amb moltes semblances amb altres poblacions veïnes. L'anàlisi a fons d'una població real amb totes les seves facetes lectores, creiem que pot portar una visió força completa i traslladable a altres poblacions de característiques similars, existents al voltant de les nostres grans capitals.

L'objectiu no és extraure conclusions generals vàlides per a qualsevol situació, sinó caracteritzar amb el màxim de detall una realitat concreta: el cinturó industrial barceloní.

2. ORGANITZACIO DEL CONTINGUT:

Aquesta Tesi es troba distribuïda en cinc capítols, ordenats tot formant una línia d'investigació coherent i progressiva.

Amb el primer capítol: **LES ACTITUDS**, l'objectiu proposat és el de reflexionar sobre el tema teòric de les actituds, alhora com a introducció a aquest món i com a anàlisi de les aportacions fetes per diversos autors. Lògicament això ens por

ta a mostrar una concepció pròpia d'aquest bloc tan important per a la present.

L'ordre d'estar enfocat pretén ser coherent, des de l'anàlisi del propi concepte fins l'ampliació d'altres temes pertanyents al mateix camp, i amb una gran importància com són: la formació, el canvi, la relació amb la conducta (tema clau de diverses obres actuals), i el mesurament de les actituds.

Malgrat algunes de les idees exposades són originals, la majoria no són més que el reflexe de nombroses lectures, el màxim d'actuals, sobre com es troba el tema arréu del món en aquest moment i la pròpia reflexió per tal de donar-les a conèixer de la manera més coherent i entenedora, degut a que una de les pegues en que es troba aquest tema és la manca de conceptualització i claredat al respecte.

El segon capítol, **LES ACTITUDS I LA LECTURA** ens mostra el segon concepte fonamental de la nostra investigació: la lectura. Es tracta d'un capítol certament ampli, format per una sèrie de temes puntuals. El primer tema se centra en una reflexió general sobre la situació lectora actual simplement per a ubicar-nos en aquest món; no pretenem la realització d'un tractat sobre lectura, però creiem que ja que la lectura no és més que un dels elements actius de la present, no podiem per menys que dedicar-li una petita part. Es en el segon tema quan entrem de ple en el món de les actituds envers la lectura, binomi fonamental de tota la present investigació. De manera teòrica aprofundim en la realitat existent sobre aquest tema, i considerem que reflecteix sobradament l'extensa lectura realitzada entorn les investigacions sobre aquest tema; considerem que la aportació de la immensa majoria de questionaris existents arreu del món en concret pels infants del nivell seleccionat (10-11 anys) suposa una informació bastant interessant.

Una vegada analitzat el món en general de les actituds envers la lectura creiem convenient aprofundir en els factors

que intervenen en la seva creació i modificació en l'infant; i per això treballem quatre blocs bàsics, com són: l'infant, la família, l'escola (a partir del mestre i dels companys) i l'ambient. La seva extensió és diferent en funció del nostre interès i de la seva anàlisi per part dels diferents autors.

Amb aquests dos amplis temes hem pretès deixar ben sentades les bases teòriques que fonamenten la present tesi, i a partir d'aquí iniciem la part d'investigació sobre les actituds envers la lectura en uns infants reals que es troben cursant cinquè d'EGB.

En el capítol 3: **MATERIAL D'INVESTIGACIO I METODOLOGIA UTILITZADA** presentem la part de Disseny i realització de la investigació. El primer tema, plantejament de la Investigació, pretén ubicar-nos en la investigació pròpiament dita; s'estableixen les hipòtesis de treball, es perfilen els termes i es detallen de manera esquemàtica els passos que es realitzaran. A partir d'aquí es detalla la Metodologia, a nivell d'individus, procediment i instrumentació que s'utilitzarà; la qual volem assenyalar que ha estat elaborada originalment per a aquesta tesi i on volem destacar els Inventaris d'Actitud envers la lectura (familiarment coneguts per I.A.L.'S) com als més importants i representatius d'aquesta investigació.

Per a poder tractar els resultats, s'han utilitzat dos paquets informàtics: l'SPSS i l'SPAD. Volem ressaltar aquesta part, una de les més costoses pel desig de treballar-la personalment i haver d'estudiar molts temes i conceptes oblidats o bé totalment nous en un àmbit en el que estem massa acostumats a la lletra i massa poc a la xifra. La raó de la seva existència en aquest capítol no se centra en mostrar la definició de les proves o instruments utilitzats, sinó justificar el perquè del seu ús en aquesta investigació en concret. Tot i que pot ésser una part molt criticable, perquè no som ni molt menys coneixedors profunds del molts d'aquests temes, ha

suposat un munt d'hores davant una pantalla, com també una gran dosi de coneixement, just iniciat, del món de la informàtica.

El quart capítol: **RESULTATS I DISCUSSIO**, segueix un camí paral·lel al capítol anterior, doncs no és més que el posar damunt el paper les xifres que hem obtingut a partir dels instruments utilitzats i el tractament estadístic atorgat. També ha estat una tasca laboriosa, degut a la gran quantitat de dades de que disposàvem. En la primera part es presenta l'anàlisi descriptiva; treballada amb totes les dades, i obtenint una àmplia quantitat de resultats. Cal destacar la importància del segon tema, en el que s'analitzen els IAL'S, buscant la seva validesa i fiabilitat, i obtenint un I.A.L. correctament baremat.

A partir d'aquest moment solament treballarem amb les dades de l'infant, deixant els altres tres blocs (família, escola i ambient) per a estudis posteriors, cara a l'obtenció i anàlisi de noves dades, seguit per la reflexió i validesa dels instruments utilitzats.

Amb les proves de normalitat, associació i correlació pretenem comprovar l'ajust a la corba normal, i la relació existent entre les diferents variables. Les proves de contrast reflecteixen la comparació de les variables entre elles, de manera independent. L'anàlisi discriminant ens assenyala les variables que més discriminen entre elles, i sobretot amb les que formen les actituds lectores. I, per últim, en l'anàlisi factorial, on s'analitzen agrupacions de variables sota un mateix criteri.

Un tema apart està format per l'anàlisi de contingut de dues frases obertes que es troben en el primer dels IAL'S, a partir del programa d'anàlisi de textos SPAD, de recent aparició.

Hem volgut contrastar aquests resultats amb reflexions en veu alta o bé amb els resultats obtinguts per diversos autors

que han treballat aquest tema.

I per últim, el capítol cinquè: **CONCLUSIONS I PROSPECTIVA**, tanquem de manera provisional aquesta investigació, tot constatant amb brevetat els diferents passos realitzats i sobretot els descobriments que a partir de la pròpia investigació hem anat desxifrant. També s'inclouen alguns aspectes exclusivament de l'àmbit teòric.

Volem ressaltar el concepte de provisional, perquè en les línies de recerca per un futur aportem idees, algunes de les quals s'han tingut en compte des del principi i les altres han anat sorgint al llarg de la investigació, estant obertes a l'acolliment de noves aportacions al respecte.

C A P I T O L 1.

L E S A C T I T U D S

1. EL CONCEPTE D'ACTITUD

1. DEFINICIO

Sempre és important, abans d'iniciar un treball, de concretar i delimitar conceptes, i més quan aquests semblen estar poc clars, com passa en el nostre cas.

La gènesi de la paraula "Actitud" no es coneix amb certesa, ja que no figura en els diccionaris de la llengua grega, ni de la llatina.

Pels romans, tot i que pròpiament aquesta paraula com a tal no la utilitzaven, tenien tres sinònims: situs ("estar situat"); habitus ("aspecte", "modus d'ésser... tan físicament com moral") o bé gestus ("gest", "moviment del cos").

Tot i que no es trobi en el diccionari llatí, el mot, amb una mateixa arrel, figura estès per tota Europa: Attitude per anglesos i francesos, Attitudine per italians, i Actitud per castellans i catalans; fet que ens guarda de negar rotundament que provingui del llatí.

El concepte d'actitud tanmateix no és gens clar, donat que cadascú n'hi suma o resta els diferents aspectes que s'hi poden englobar.

Els autors varien molt en el moment de la definició, i ja no diguem els que ho fan d'una manera tan àmplia i general que gairebé arriben a expressar conceptes que ni ho sembla.

No començarà a centrar-se bé el concepte fins que s'assen tin les bases de la Sociologia i, sobretot, de la Psicologia Social. A Europa sorgeix més aviat amb el nom d'"aptitud social", creat pel belga A. Waxweiler (reacció individual que no s'exterioritza). A Nord-Amèrica, W.I. Thomas i F. Znaniecki (1918) aprofundeixen diferents conceptes com actitud, desig o valor, i, arriben a definir fins i tot la Psicologia Social com "l'estudi científic de les actituds".

I és que existeix un corrent general que creu que les conductes de les persones no solament poden explicar-se en funció de les necessitats, sinó també són degudes a objectes i valors que especifiquen aquestes necessitats.

Allport (1935), després de recollir més de cent definicions d'aquest concepte arriba a construir-ne una de les que més perduraran al llarg dels temps:

"una actitud és un estat mental i nerviós de disposició, adquirit a través de l'experiència, que exerceix una influència directiva o dinàmica sobre les respostes de l'individu a tot tipus d'objectes i situacions amb els que es relaciona" (1).

També la de Guttman (1944):

"les tècniques ideades per a mesurar les actituds requereixen, generalment, que l'individu respongui de manera més positiva o negativa a un estímul social" (2).

Igualment, podem considerar prou completa la de Katz (1960):

"predisposició de l'individu per a valorar de manera favorable o desfavorable algún símbol, objecte o bé aspecte del seu món... Les actituds inclouen el nucli afectiu o sensible del grat o desgrat, i els elements cognoscitius o de creences que descriuen l'efecte de l'actitud, les seves característiques i les seves relacions amb altres objectes" (3).

I la de Young (1967):

"una actitud és una tendència o predisposició apresada, més o menys generalitzada i de to afectiu, a respondre d'una manera bastant persistent i característica, en general positivament o negativa (a favor o bé en contra), amb referència a una situació, idea, valor, objecte o classe d'objectes materials, o a una persona o grup de persones" (4).

Triandis (1971) defineix el terme com:

"idea carregada d'afecte, que predisposa una classe d'acions cap a una classe particular de situacions socials" (5).

No podem oblidar a Fishbein i Ajzen (1975) quan després de profunds estudis arriben a esmentar que l'actitud és:

"una predisposició apresada per a respondre d'una manera consistentment favorable o desfavorable respecte a un objecte concret" (6).

I Sherif (1980):

"estructura o esquema cognitiu-afectiu-motivacional, format a través de les interaccions amb el seu ambient" (7).

O un equip de psicòlegs socials que ho defineixen des d'un altre enfoc molt més planer:

"una actitud és una cosa que nosaltres atribuïm a una persona per a ajudar a entendre-li el perquè d'algunes situacions, estímuls o fets que evoquen respostes similars" (8).

Tot i que en la bibliografia consultada hi ha definicions de tota mena, potser aquestes són de les més representatives, i que de bona manera ens encarrilen a delimitar millor el concepte.

També n'hi ha que realment no ens delimiten ni especifiquen massa el concepte:

Per Muchielli (1968) una actitud no és més que "una estructura latent de la personalitat" (9).

O bé per Wukmir (1967) que es tracta d' "una manifestació de la postura vital" (10).

Podem, doncs, definir d'una manera molt general que una actitud és una:

"Predisposició de l'individu per a respondre davant estímuls".

Tothom concorda a considerarla com una Predisposició, encara que se n'utilitzin diferents sinònims com:

"Posició que l'individu pren..." (Buss)

"Disponibilitat per a respondre..." (Dawes)

"Disposició del subjecte..." (Marín, Triandis).

Aquesta podríem considerar-la com d'un caire més estàtic, mentre altres autors s'interessen més per un caire dinàmic, i per això fan servir conceptes com:

"Reacció del subjecte..." (Lindzey)

"Manifestació conductual de l'individu..." (Summers).

Creiem, però, que "predisposició" és la paraula més escaient ja que no sempre és massa evident el caràcter dinàmic,

i que també moltes vegades sembla ésser més l'efecte que no pas la causa.

Aquesta predisposició es forma i es pot modificar, tot i que, en general, és bastant estable. Posseeix un caràcter multidimensional, ja que integra diversos components.

Però tot i que molts autors es limitin a considerar-la so lament com a predisposició en general, nosaltres anem més enllà i la desglossem en dues classes:

- De tipus mental: és la més treballada. La immensa majoria d'exemples d'actituds que trobem són d'aquesta classe, tot i que després es puguin manifestar d'una altra manera.

Fins i tot algun autor ho arriba a especificar així:

"Procés mental individual..." (Dawes)

"Estructura mental..." (Summers).

- De tipus físic: tot i que la posició del cos pot ésser la indicadora d'una futura conducta, a nivell científic no s'hi treballa gaire amb ella.

McConell condensa molt bé aquesta reflexió amb les següents paraules: "Forma perdurable de pensar, sentir i comportar-se..."

Però predomina, com a concepte per Europa, més el segon tipus que no el primer.

Així doncs, la paraula italiana "attitudine" és la disposició natural del cos per a acomplir certes tasques concretes (físic), i molt similar és la francesa "attitude" que arriba a esbrinar una postura dinàmica, com és la posició del cos, i una altra estàtica, que equival a les variables biològiques i psicològiques de la posició corporal.

Pels anglesos aquest concepte corporal rep un nom diferent: "set"; mentre que "attitude" s'inserta plenament en l'aspecte mental. En la nostra llengua, sota el mateix terme d'"actitud", existeixen les dues classes, tot i que generalment en parlar d'actitud s'acostuma a pensar més en una predisposició mental.

Tanmateix on sí hi concorden tots els autors és en la in-

dividualitat, ja que, per una banda, el caràcter o la manera d'ésser (aspectes que fonamenten la creació i existència d'actituds) són factors individuals; i per una altra, l'emissió d'una resposta és també individual.

Podem pensar en "l'actitud d'un grup polític envers a..."; realment seria un exemple d'actitud grupal, però fruit de la suma de les actituds individuals de cada membre que compona aquest grup; més ben dit, inicialment hi ha una sèrie d'individus que concorden quant a predisposicions mentals i, degut a aquesta similitud han decidit ajuntar-se.

La necessitat de resposta és potser la faceta més essencial de l'actitud. Tots els autors concorden plenament que sense ella no hi ha actitud:

"Procés mental... que prepara per a una resposta" (Dawes)

"Resposta valorativa..." (Lindzey)

"Disposició a respondre..." (Triandis).

Aquesta resposta, sempre de tipus valoratiu, es troba influïda per dos blocs molt relacionats:

- L'aprenentatge i l'experiència és el bloc més important. Ambdós permeten a l'individu anar polint de manera continuada la seva forma d'ésser i el seu caràcter; ja que es presenten constantment a l'individu.

La resposta serà, doncs, més concreta amb el pas del temps, donat que les experiències hauran estat més nombroses.

El temps transcorregut entre la vivència de l'experiència i el moment de respondre, és un factor molt important, ja que a un temps menor predominaran l'impuls i l'inconscient, i amb més marge l'individu haurà paït l'experiència i interioritzat allò que val la pena segons ell i la seva manera d'ésser i de pensar.

Tant pot tenir lloc la mateixa resposta en una ocasió, com en una altra, però sempre serà més conscient i vàlida en el segon cas.

- Un segon bloc també important, però força subordinat al

primer, és el format per les característiques motivadores i afectives.

L'afectivitat juga un paper molt important en l'ésser humà en qualsevol moment de la seva vida, ja que correspon a un nivell primitiu de la personalitat, plenament relacionat amb la intel·ligència i la voluntat; i que proporciona qualitats subjectives al camp de la consciència (com agradable, desagradable, interessant, etc.) tot condicionant els impulsos i les reaccions.

Sobretot es mostrarà en actituds davant o envers altres éssers humans, els quals també es troben modelats per la seva pròpia personalitat.

Segons la direcció que prengui aquesta resposta, ens trobarem amb dues possibilitats totalment oposades, tot i que entre ambdues existeixi tota una gradació de possibilitats intermèdies. Per tant, se'ns demostra clarament que tota actitud posseeix una qualitat direccional.

Una possibilitat es refereix a la Resposta d'Aproximació, que equivaldria a allò que en el llenguatge comú anomenem "Actitud Positiva", ja que l'individu s'apropa a l'estímul concret tot interessant-se per ell i acceptant-lo.

L'altra correspon a la Resposta d'Evitació, que es troba totalment a l'extrem contrari, i que equivaldria a una "actitud negativa", ja que a través d'aquesta actitud l'estímul és rebutjat.

Tot i que hi ha, com hem dit, diverses possibilitats, sempre haurem i podrem enquadrar-ho més cap a un sentit o cap a un altre.

I ja igualment tots els autors concorden que la resposta que acabem de comentar, sempre s'enfoca cap a un estímul concret:

- "...reacció envers determinats valors" (Marín)
- "...associats a un objecte particular" (Summers)
- "...respondre davant d'una situació" (Triandis)
- "...respondre als estímuls rellevants" (Witaker).

Tot i que en la nomenclatura sembla que no hi hagi massa igualtat, de fet ve a ésser el mateix.

Per tal de clarificar termes, podem desglossar l'anàlisi concreta dels estímuls segons tres visions diferents:

- segons la classe o tipus d'estímul:

és l'aspecte més important de tots ja que l'enfoc de la resposta variarà molt d'un a un altre.

Per una banda, tenim els estímuls impersonals, que alguns anomenen abstractes, que són els referits o bé a objectes (caracteritzats per la immobilitat) o bé a fenòmens (caracteritzats per una major mobilitat).

Per l'altra, tenim els estímuls personals, que se centren en les persones tal com prou bé diu el nom; se'n poden desprendre dues possibilitats: si és el format per un sol individu o ja per un grup.

- segons l'amplitud que abarca:

és un altre aspecte classificatori interessant ja que pot ésser de dimensions reduïdes, com per exemple l'actitud envers la mare, o de dimensions més àmplies, com per exemple l'actitud envers la gent de raça negra.

- i segons l'especificitat:

en certa manera sembla que pugui confondre's amb l'amplitud que acabem d'esbrinar, però cal aclarir que mentre amb aquella ens referim al nombre concret que abarca, sigui d'objectes o de persones, amb aquesta ens centrem en la precisió en concret, per exemple, l'actitud envers un home negre X i l'actitud envers els homes de raça negra... que no tenen perquè ésser, en un cas i altre, idèntiques. Aquella serà, doncs, més concreta i aquesta més general.

Per això podem condensar en el següent quadre sinòptic el concepte d'actitud:

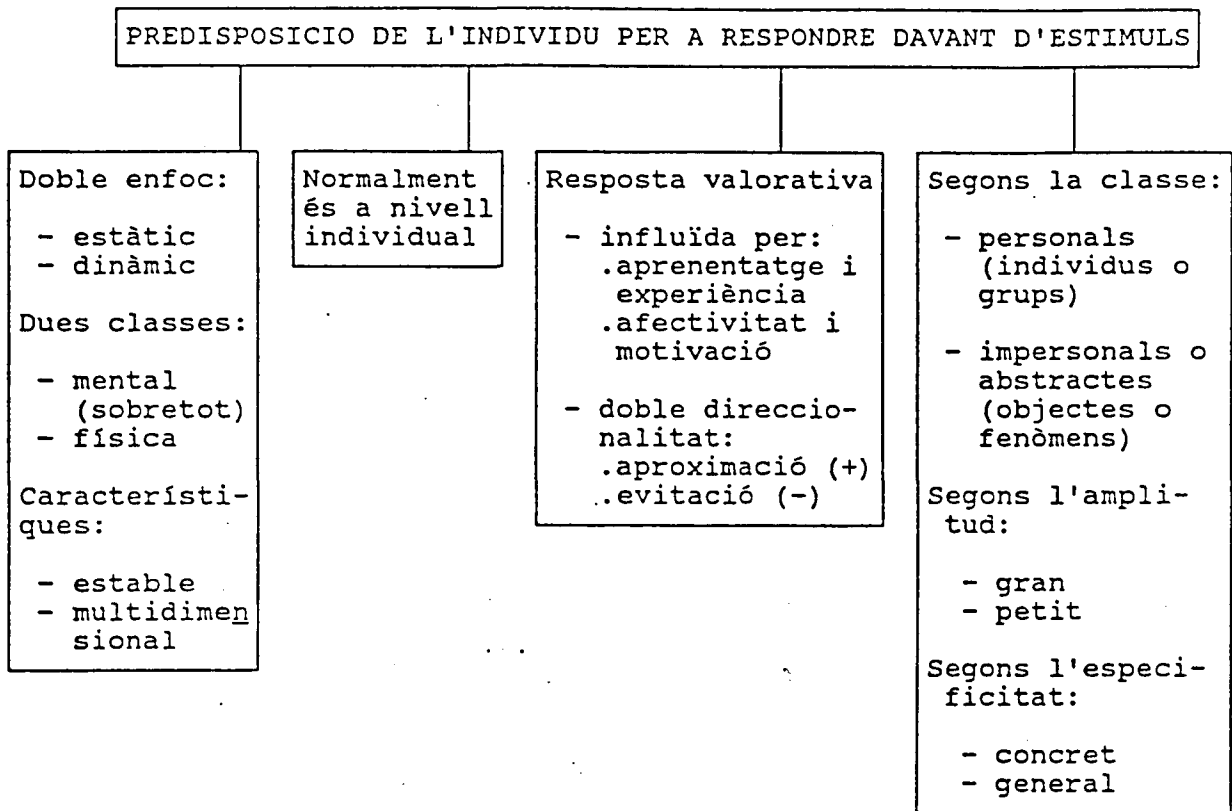


Fig 1. Esquema general del concepte d'actitud.

2. CARACTERISTIQUES

Tot i que existeixen diferents estils d'actituds, podem concretar en quatre les principals característiques que defineixen una actitud:

- Adquisició conscient o inconscient: depèn de cada cas concret, i també de cada persona i del moment en què es troba; per exemple, no és el mateix si t'expliquen una experiència desagradable que si tu pròpiament la vius.

- Basada en l'experiència: l'aprenentatge i experiències anteriors influeixen tant en l'adquisició d'una actitud com en

el seu manteniment o desaparició; l'experiència va modelant les actituds i fa que neixin, visquin i desapareguin.

- Estable: tot i que una experiència pugui alterar una actitud, no és tan senzill com sembla, ja que, per alterar-la, caldrà viure abans un bon nombre d'experiències concretes que reflecteixin plenament la necessitat d'aquest canvi i que concordin entre elles; d'aquí que es consideri que un cop formada una actitud es manté amb bastanta permanència i perdurabilitat.

- No és observable directament: únicament es pot deduir a través dels efectes conductuals que es manifestin; així doncs per posar un exemple senzill, si un home pega a un altre (conducta manifesta) deduirem que posseeix, a priori, una actitud negativa (no observable) envers ell.

Per això, l'actitud és "una variable latent" (es manifesta exteriorment als observadors per la seva expressió).

3. COMPONENTS

La majoria d'autors concorden que les actituds es desglossen en tres factors, els quals s'interrelacionen estretament. A l'any 1969 Wagner i Sherwood ja detallen que "una actitud es compon de factors afectius, cognitius i conductuals que corresponen, respectivament, a avaluació, coneixement i/o predisposició envers l'objecte de l'actitud" (11).

Més endavant, Rokeach (1976) defineix: "una actitud és l'organització relativament duradera de creences entorn un objectiu o situació, que predisposa a reaccionar preferentment d'una manera determinada" (12).

D'una manera molt clara ho expressa també Back (1977) en la seva definició del terme: "una actitud és una predisposició cap a una persona, idea o bé concepte que conté components cognitius, afectius i conductuals. En altres paraules, cadascuna de les disposicions és una actitud si conté, d'alguna ma

nera, aspectes de coneixement, sentiment i acció" (13).

Rodrigues (1979) també descriu una àmplia definició: "organització duradera de creences i cognicions en general, dotada d'una càrrega afectiva a favor o en contra d'un objecte social definit, que predisposa a una acció coherent amb les cognicions i afectes relatius a aquest objecte" (14).

I, tot combinant diferents definicions, Aiken (1980) arriba a extraure'n la seva pròpia: "les actituds es poden conceptualitzar com a predisposicions envers l'aprenentatge per a respondre positivament o negativa cap a certs objectes, situacions, conceptes o persones. Per tant, posseïxen components cognitius (creences o coneixements), afectius (emocionals o motivacionals) i d'execució (tendències cap a la conducta o acció)" (15).

Tanmateix la triple faceta de sentiment, acció i coneixement, ja la reconeixen els filòsofs grecs (McGuire 1969) i més endavant els psicòlegs socials del segle XX, com McDougall (1908) Borgandus (1920), Allport (1954) o bé Hilgard (1980); però el concepte d'actitud no és formalment explicat com a "Model Tripartit" fins l'any 1947 amb M.B. Smith; després el seguiran Krech i Crutchfield (1948), Kramer (1949) i Chein (1951).

A partir dels anys seixanta, el Model Tripartit comença a constituir-se en el nucli de les diferents investigacions entorn el món de les actituds: Teories generals, Teories sobre la formació, Teories sobre el canvi d'actitud, etc.; tal com ho reflecteixen M. Rosenberg, C.I. Hovland, W. J. McGuire, R. P. Abelson o J.W. Brehm.

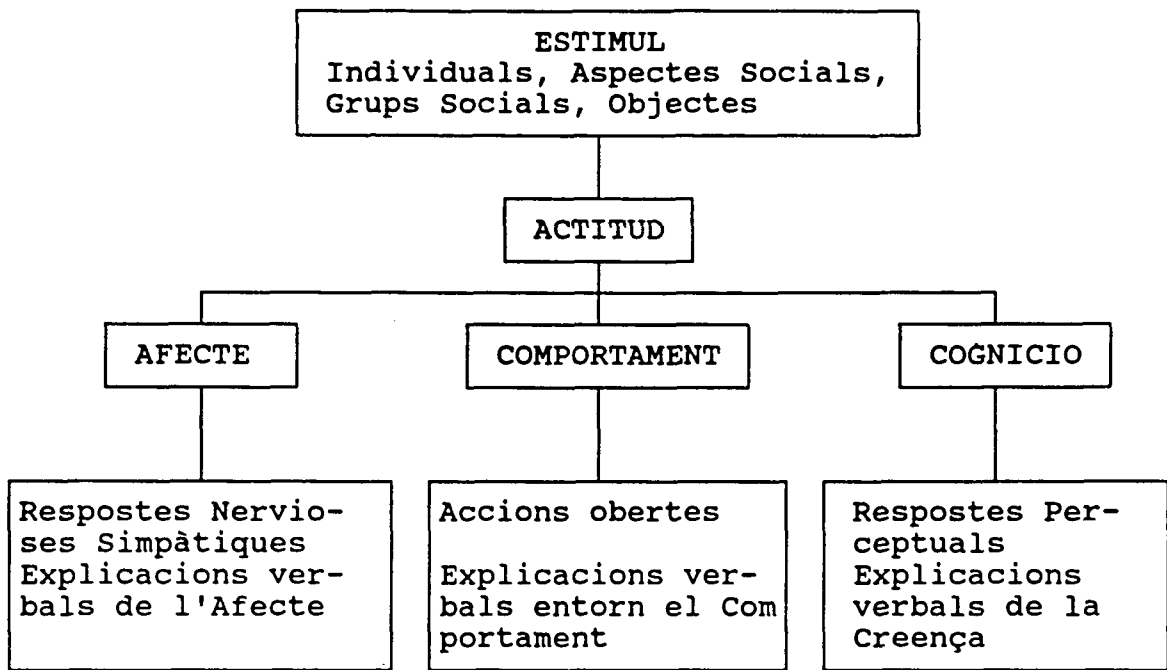


Fig 2. Model Tripartit de l'estructura de l'actitud (Rosenberg i Hovland, 1960).

Greenwald esmenta textualment: "l'exactitud inconsistent pot ésser comunicada simultàniament per sistemes verbals i no verbals en una mateixa persona" (16); frase que reflecteix el fet que cadascun dels components d'una actitud es troba en un subsistema diferent i per això es parla de tres components per separat.

Les tendències cap a l'acció poden desenvolupar-se a través de processos d'aprenentatge instrumental. Les cognicions poden desenvolupar-se a través de prèvies exposicions de comunicacions o bé materials educatius. I l'afecte o bé emoció pot ésser el producte del condicionament clàssic, que és l'aparellament passat d'un objecte d'actitud amb un estímul afectiu.

D'aquí que, per a facilitar la delimitació dels tres components principals, i, tal com la majoria d'autors concorden, anem tot seguit a desglossar-los:

ASPECTE COGNOSCITIU

Equival pròpiament al concepte o creença que té l'home en vers l'estímul. L'home bàsicament treballa amb els estímuls a dos nivells diferents: horitzontalment va discriminant els estímuls que se li presenten, assimilant els que més el convenen i eliminant els que menys, i verticalment va aprofundint en l'anàlisi dels que va assimilant. Així va centrant les creences, unes que costen més d'alterar i que són anomenades "centrals", i unes altres que són anomenades "perifèriques". Per altra part, se'ns demostra clarament que amb un major coneixement també augmentarà l'interès pel tema, és a dir, es reforçarà la relació E-R. Resumint, direm que l'aspecte cognoscitiu, que és com un dibuix mental que posseeix l'individu, variarà segons: la complexitat de l'objecte i el coneixement que en tingui l'individu.

ASPECTE AFECTIU

Una vegada l'home té formada una creença, és possible que s'hi associï ràpidament la seva valoració; comencen així a intervenir-hi els sentiments o emocions en relació a l'objecte, els quals influiran en l'estimulació o bé inhibició per a l'execució posterior. Són de caràcter fisiològic (respostes simpàtiques del S.N.) i no conductual. Normalment es donen a conèixer a través de binomis: bo-dolent, plaer-displaer,... que equivalen a estats positius i negatius d'agradabilitat i el seu contrari. Si es verbalitzen, van més enllà dels propis sentiments.

Anderson (1981) defineix les característiques afectives com les "qualitats que reflecteixen els camins típics de sentir o expressar les emocions humanes" (17).

Aquest aspecte afectiu es pot treballar des d'una triple dimensió:

- direcció: es refereix al grau de grat o desgrat que es troba associat amb l'objecte, i que pot reflectir-se en un sentiment positiu, neutre o negatiu.

- intensitat: es refereix al grau de força del sentiment. P. ex. les actituds de dos alumnes envers l'aprenentatge d'una llengua amb ordinador, poden ésser fortes per un i més suaus per l'altre.

- objectiu: identifica l'objecte, conducta o idea cap al qual es dirigeix el sentiment.

Per a remarcar la importància d'un objecte parlem, doncs, de dimensions. L'objecte de l'actitud pot ser plenament conegut; no ho hem de confondre amb subjectivisme. Tenim, doncs, actituds: unidimensionals (si es té en compte un únic objectiu) i multidimensionals (si hi ha al voltant d'aquest objectiu altres de complementaris).

Aquesta triple dimensionalitat molt bé la reflecteix el mateix Anderson (1981) quan diu que: "actituds són sentiments que generalment tenen un nivell moderat d'intensitat, que poden, un i altre, anar cap a una direcció favorable o no favorable, i que es dirigeixen sempre cap a algun objecte (que és objectiu). L'associació entre sentiments i un objectiu concret és apresada. I, una vegada apresada, els sentiments són consistentment experienciats en presència de l'objectiu" (18).

Segons Triandis fins i tot s'hi pot aplicar la següent fórmula:

$$A = P_1E_1 + P_2E_2 + \dots + P_nE_n$$

on **A** correspon a la càrrega afectiva envers l'objecte d'actitud, **P** a la probabilitat dels resultats que són predominants i **E** equival a l'avaluació.

Es precisament en aquest punt on més s'ha donat a conèixer el món de les actituds a nivell de poble pla. P. ex. "el treball d'oficina és un avorriment", "m'encanta el rock dur", "el cap de la secció és un pesat"... demostren estar responent de manera emocional a una persona o bé un objecte. Són argu

ments simples però que reflecteixen forts sentiments.

ASPECTE COMPORAMENTAL

Després de creure i tenir uns sentiments, la tendència a l'acció és el proper pas, ja plenament conductual; però s'ha de dir que no sempre s'acaba actuant, si bé coneixent l'aspecte cognoscitiu i l'afectiu podem predir el comportament amb un alt percentatge d'encertar. Aquest aspecte fa de coordinador entre l'entrada de creences i sentiments, i la sortida del comportament. Es tendeix a actuar expressant sentiments i, sobretot, creences, tot i que hi ha sovint l'existència d'interferències. Així tenim:

a) informe d'un mateix sobre creences, sentiments i conductes

b) observació de conducta manifesta

c) reacció a estímuls o interpretació d'ells quan impliquen l'objecte

d) realització de tasques objectives on hi intervingui l'objecte de l'actitud

e) reaccions fisiològiques a l'objecte de l'actitud o representacions d'ell.

Per tant, en certa manera, la millor forma de predir l'actitud és avaluant aquest aspecte comportamental.

Tot i que aquests tres aspectes són ben diferents, cadascun d'ells és essencial, ja que la seva suma empenyerà a la reacció, a actuar. En el món de les actituds és importantíssim sobretot la relació entre afecte i comportament.

Es més difícil per l'organisme emetre accions (comportament) que sentir-se bé o malament (afecte) respecte a un objecte d'actitud.

Malgrat això, no sempre han de concordar l'aspecte afectiu i el comportamental, ja que existeixen les següents possibilitats: emocions positives i negatives, ambdues amb els caràcters d'apropament i d'hostilitat; possibilitats que es mostren

en la següent figura:

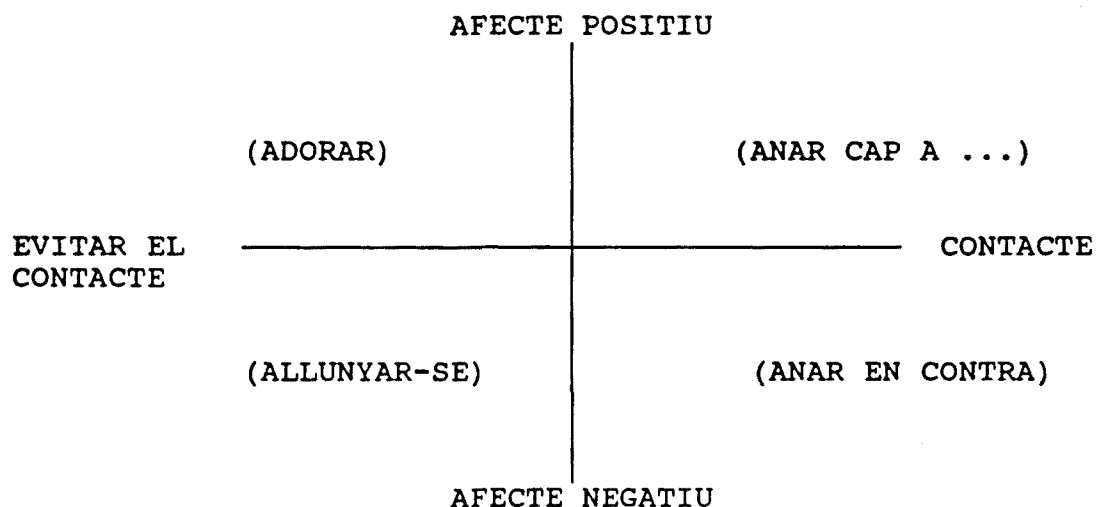


Fig 3. Ventall de possibilitats afectives i comportamentals de les actituds.

Per tant, segons les diferents opinions, l'actitud pot ésser entesa des d'un doble enfoc dimensional: unidimensional i multidimensional.

Es considera l'actitud dins una estructura unidimensional quan equival a una orientació afectiva envers els objectes (segons Fishbein i Ajzen, 1975).

I en canvi, dins una estructura multidimensional, tenim una doble visió:

- Els que recolzen el Model Tripartit (Katz i Stotland, 1959) esmenten que l'actitud posseeix tres components que es dirigeixen cap a la dimensió avaluativa.

- Els crítics d'aquest model Tripartit diuen que la relació actitud-conducta (McGuire 1969, Fishbein & Ajzen 1975, Breckler 1984) dóna, dins aquest model, primacia al component conductual i contempla l'actitud com a un constructe bidimensional (Bagozzi & Burnkrant 1979, Zajonc & Markus 1982) entre afectivitat i cognició.

Breckler, davant aquest doble enfoc, estudia a fons el model Tripartit (1984) tot fent servir mesures verbals i no verbals, i, amb l'objecte present i absent (representació mental), arriba a la conclusió que les dimensions de les actituds poden tenir diferents funcions, que van des de la unidimensionalitat, fins la multidimensionalitat.

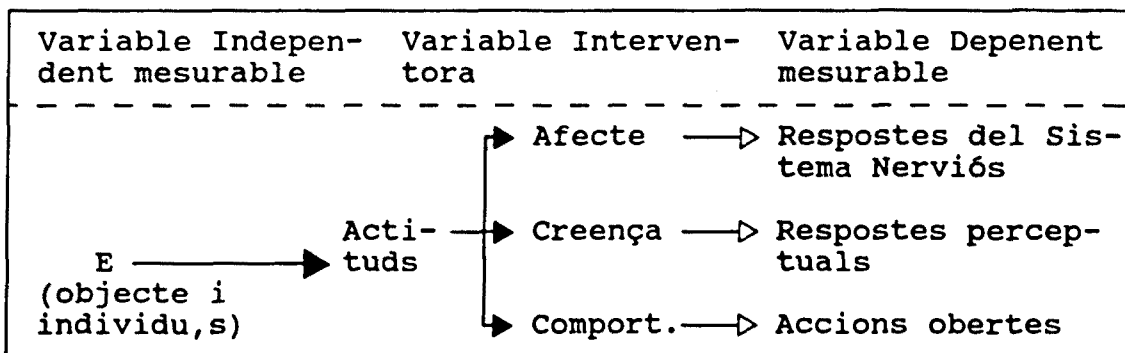
Tant Greewald (1982) com Breckler (1984) veuen l'actitud com una resposta hipotètica envers un objecte d'actitud, i l'afecte, la cognició i la conducta són tres classes de resposta.

Més recentment Ajzen (1984), Davis & Ostrom (1984) diuen que l'actitud "és una disposició a respondre favorablement o no favorablement envers un objecte i, afecte, cognició i conducta són tres dominis en els quals l'actitud és expressada en respostes observables" (19).

Zanna & Rempel (1986) també defineixen les actituds com a "apreciacions avaluatives dels objectes i proposen que l'afecte, la cognició i la conducta, són tres classes d'informació en la qual es basa aquest judici avaluatiu" (20).

I Linge & Ostrom (1981) i Fazio (1986) veuen les actituds com a "entitats cognitives separades, les quals, consegüentment, poden accedir cap a la memòria independentment de la informació en la que es basen" (21).

Si ho traduïm en termes experimentals obtenim el següent quadre:



Quadre 1. Les actituds observades com a variables experimentals.

Alguns exemples poden clarificar els components:

- En Joan sap que l'anar a la biblioteca li comporta relax i tranquil·litat, per això procurarà anar-hi, com a mínim, un parell de vegades a la setmana

- En Jaume sap que llegir històries d'aventures és molt agradable, per això pensa comprar-se'n un parell aquest estiu.

Una vegada comprovem l'aspecte afectiu i cognoscitiu, gairebé deduíem el comportamental. Però no sempre se'ns presenta tan fàcil, tal com, per exemple, podem comprovar tot seguit:

- Un senyor coneix la importància del cotxe com a mitjà de transport per l'home d'avui, però fa un any hi va tenir un accident molt fort i va haver d'estar ingressat un mes a l'hospital. Tanmateix... creu que se'n comprarà un perquè avui en dia és vital

- Malgrat que a un nen no li agrada practicar la lectura, sap que és important i demana llibres als seus pares amb motiu del seu sant.

En aquests dos casos semblava que amb l'aspecte afectiu tan negatiu, el comportament no seria l'assenyalat, sinó totalment el contrari.

Veiem ben clarament, doncs, el perill de predir un comportament i encertarlo el cent per cent dels casos, perquè tal com diu Breckler (1984): "afecte, conducta i cognició, són tres hipotètiques i inobservables classes de resposta a un estímul" (22).

Els investigadors de les ciències socials ja fa molt de temps que van reconèixer la necessitat de validar hipòtesis teòriques, però ha estat darrerament quan han intentat utilitzar procediments estadístics apropiats per a provar els seus models teòrics.

Els models es van crear no solament per a validar hipòtesis teòriques (on els nivells de construcció i d'observació en són fonamentals), sinó per a evitar problemes de multicolinearitat (tot i que no en són els únics possibles) que es poguessin presentar a través de variables observables i constructes

inobservables de primer ordre. Així, tindríem problemes d'interpretació i determinació del significat dels resultats.

Amb l'ús dels models anomenats "Jeràrquics" es va comprovar que tot combinant més altament constructes correlacionats es podria alleujar una mica aquest problema. Aquests Models Jeràrquics també es poden aplicar utilitzant l'estructura de l'actitud, tal com proposen S.K. Reddy (1984) i S.K. Reddy i P.A. LaBarbera (1985).

Bagozzi i Fornell (1983) van estar treballant tota una sèrie de versions de models jeràrquics, el més general dels quals és el "Model d'Interpretació Parcial", on no hi ha direcció de la relació entre constructes i els seus mesuraments.

Un segon tipus de model és el "Model de Definició Operacional" en el qual el constructe és una funció dels seus mesuraments:

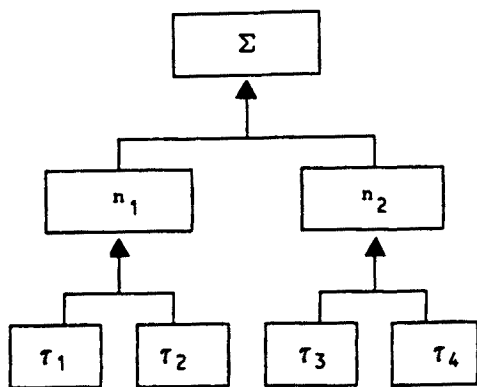
$$C = Y_1K_1 + Y_2K_2 + \dots + Y_nK_n$$

on C = constructe, $Y_1 \dots Y_n$ = mesures, i , $K_1 \dots K_n$ = coeficients que reflecteixen la contribució de cada Y del constructe.

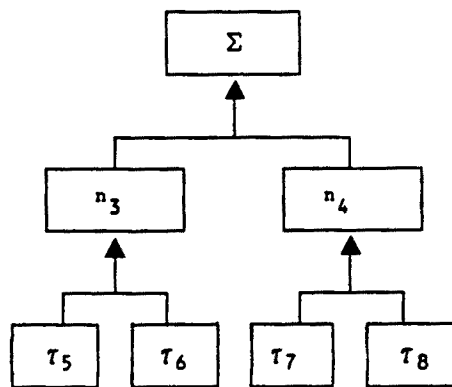
Aquest model pot ésser fàcilment reconegut com el model del component principal.

El tercer model que suggereixen és el "Model d'Indicador Causal", en el qual els indicadors estan en funció del constructe. Si el model anterior podríem dir que estava format per "indicadors formatius", aquest ho està per "indicadors reflexius".

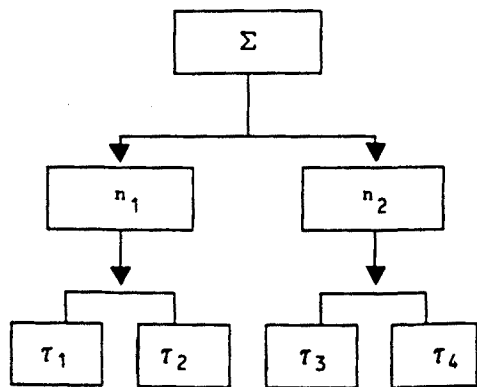
I un darrer model és el que sorgeix de la combinació dels darrers que acabem de tractar. Es anomenat com el "Model Híbrid" degut a la seva raó d'ésser.



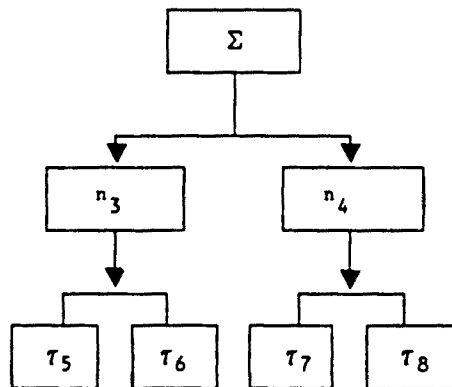
Model d'Interpretació Parcial



Model de Definició Operacional



Model d'Indicador Causal



Model Híbrid

Fig 4. Tipus de Models Jeràrquics.

Tal com ja coneixem, els primers estudis existents entorn les actituds consideraven que aquestes estaven formades únicament per un component, tal com reflectia Thurstone tot dient que aquest estava caracteritzat per "l'afecte per o en contra d'un objecte psicològic" (23), però a poc a poc els autors van començar a posar-se d'acord que realment eren tres els components de tota actitud, però que actuaven tan interrelacionats que era molt difícil poder-los observar separatament. I així va néixer el "Model No Jeràrquic d'Actitud", format per l'afecte dels individus i per les seves creences cognitives respecte

a la presentació i el producte. Aquest model es basava en una estructura simple amb quatre constructes (dos per les dimensions de l'afecte, i dos per les dimensions de les creences cognitives).

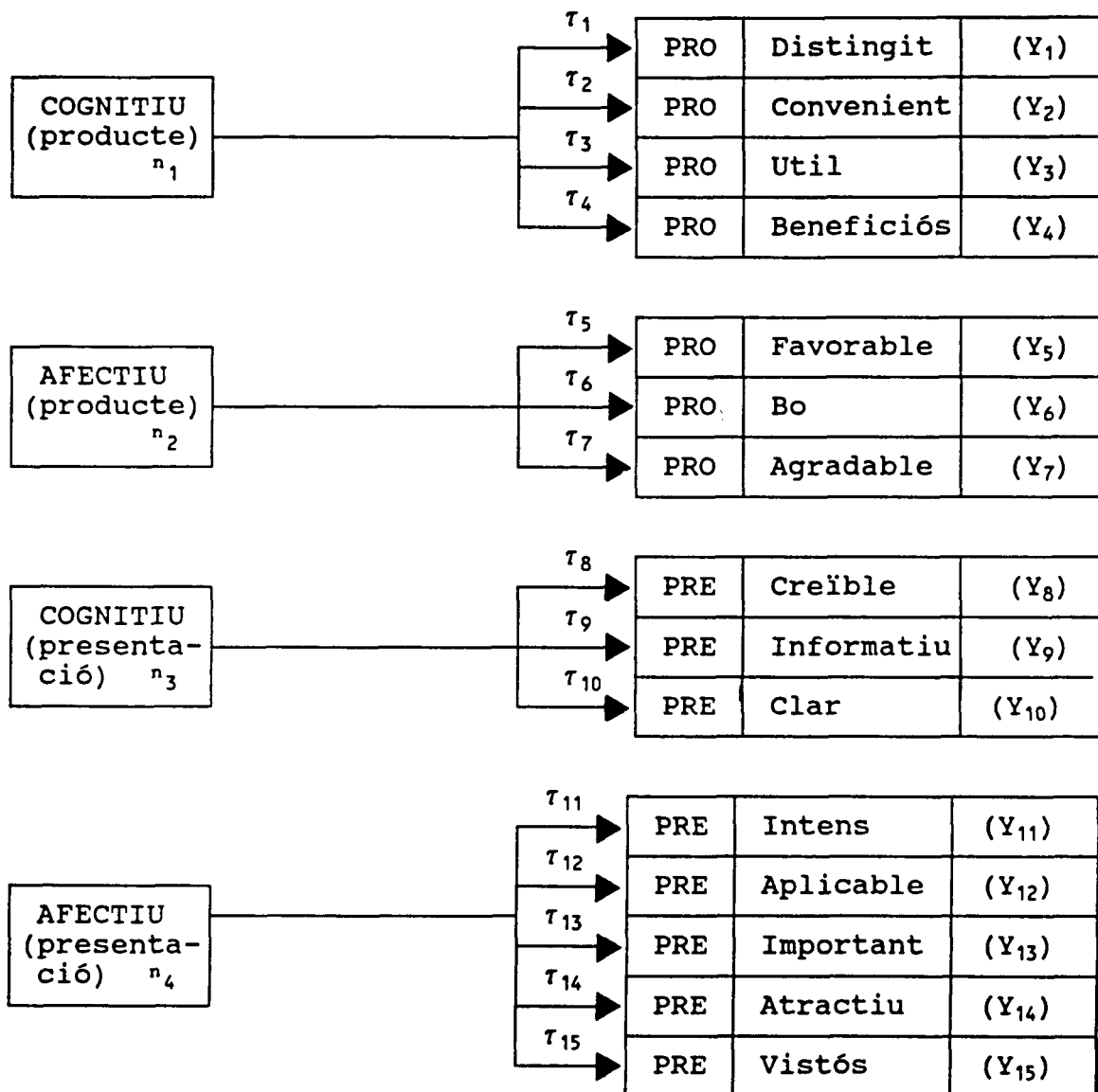


Fig 5. Model No-Jeràrquic d'Actitud.

Aquest Model No-Jeràrquic es va voler comparar a un Model Jeràrquic d'Actitud, també de tipus producte-presentació, i es va comprovar que no era més que una extensió natural del Model No-Jeràrquic.

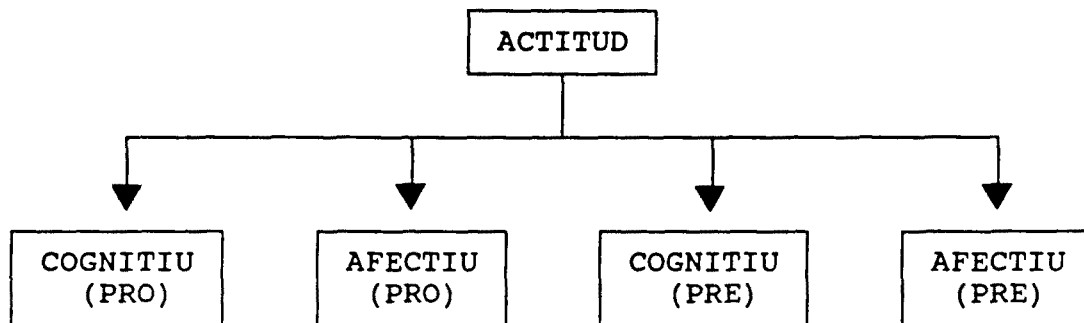


Fig 6. Model Jeràrquic d'Actitud (de primer ordre).

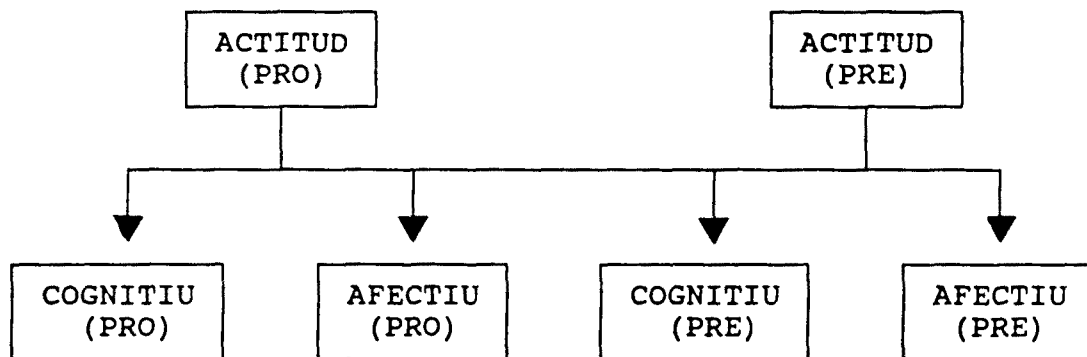


Fig 7. Model Jeràrquic d'Actitud (de segon ordre).

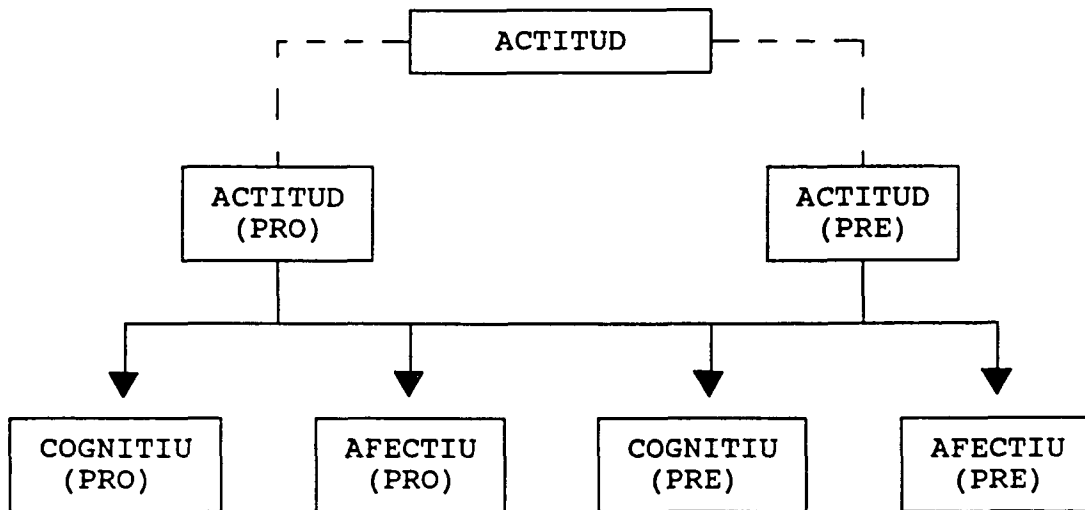


Fig 8. Model Jeràrquic d'Actitud (de tercer ordre).

4. FUNCIONS

L'home posseeix actituds degut a la mateixa necessitat que té de donar significat al seu comportament, de reflectir alguns factors de la seva personalitat.

D'aquesta manera es dóna a conèixer als altres tant a nivell de qualitats com de defectes) i millora les relacions amb els altres individus que no es troben massa lluny d'ell i que tenen unes actituds similars.

Igualment queda més tranquil en exterioritzar els problemes interns i ajustar-se al medi ambient que l'envolta.

Katz, a l'any 1960 (influït també per idees de Smith, Bruner & White 1956), va condensar les principals funcions en quatre, tot i que mantenen una forta interrelació; posteriorment ho han adoptat diversos autors (Rockeach 1979...).

Aquestes funcions són les següents:

FUNCIO CONCEPTUAL (o de Coneixement):

Es basa en el coneixement que posseeix l'individu i el que adquireix per tal d'arribar a l'assoliment d'una percepció del

món clara, estable o consistent, i fins i tot amb la possibilitat d'un cert grau de predicció.

L'individu té la necessitat d'estructurar i organitzar el món que l'envolta pel seu propi benefici (sigui per predir fets, per comprendre'ls, etc).

Per tant, mantindrà totes aquelles actituds que encaixin amb les situacions i que estructurin d'una manera significativa la seva experiència.

En canvi, les actituds que semblin inadequades per enfrontar-se a situacions noves i canviants seran descartades perquè s'encaminen cap a la contradicció i la incoherència.

Es reflecteix a través de les paraules d'Escámez (1986): "les actituds, com a avaluacions afectives del subjecte, són predisposicions positives cap a tot allò que dóna sentit i assegura coherència en la visió que el subjecte té de la realitat com a totalitat, i, pel contrari, genera actituds negatives envers tot allò que trenca i posa en perill aquesta concepció harmònica" (24).

Quan l'individu no coneix molt a fons l'objecte de l'actitud, pot prendre diferents postures:

- buscar més informació per assolir l'actitud el més eficaç i autèntica possible

- no informar-se o bé adoptar l'actitud que ja posseeix la gent amb qui hi té confiança

- o bé adoptar l'actitud que més s'apropi a la seva forma de pensar.

FUNCIO INSTRUMENTAL (Adaptativa o Utilitària):

Equival a la funció d'ajust de l'individu a la societat en la qual es troba vivint, per tal de mantenir la seva supervivència i seguretat.

S'adquireix a través de l'experiència, tot i que hi juga un paper molt important la influència social, a través de les normes i el desenvolupament en general de la seva societat.

Tanmateix l'individu tendeix a mostrar predisposició afec

tiva favorable cap a allò que li eviti conflictes, ja que el seu interès s'encamina cap a l'augment del màxim de recompenses. Per tant, desenvoluparà actituds favorables cap a objectes que li proporcionin recompenses, i actituds desfavorables cap a objectes que li proporcionin càstigs.

FUNCIO DEFENSIVA:

L'individu constantment tendeix a protegir la seva autoestima i per tant lluitarà davant de qualsevol aspecte desagradable que s'encari a ell i/o al seu ambient, tot i que en el fons pugui no ésser tan dolent com sembla. Tendeix, per tant, a eludir les seves pròpies deficiències.

Ha estat la funció que s'ha treballat amb major profunditat i abans que cap altra (Katz, Mc Clintock & Sarnoff 1957, Stotland, Katz & Patchen 1959; entre d'altres).

Es relaciona molt amb les funcions d'ajust i expressiva.

FUNCIO EXPRESSIVA:

Una mica com a conseqüència de la funció que tot just acabem d'analitzar sorgeix aquesta, a través de la qual l'individu demostra un gran plaer davant veritats agradables, siguin sobre ell mateix o sobre el seu ambient.

El fet d'adoptar una actitud li permet tanmateix expressar aquest plaer, com també donar-se a conèixer com és per dins i com pensa entorn de qualsevol tema.

Si abans en la funció de defensa dèiem que l'individu eludia el conèixer-se a si mateix en alguns aspectes, aquesta funció el condueix a expressar i reconèixer els seus propis compromisos.

I una vegada analitzades les quatre funcions ens adonem que, degut a aquestes raons, l'individu, sigui qui sigui i com sigui, es veu en la necessitat d'adoptar actituds.

Katz (1960) assegura que un missatge informa a l'individu que una actitud no es troba lluny de servir a la seva funció i que podrà ésser exitosa tot produint un canvi d'actitud signi-

ficant.

Per això, a l'hora d'implementar una estratègia, cal conèixer a priori les funcions.

Es interessant la comparació que ha fet recentment De Bono (1987) entre l'autocontrol de l'individu i el canvi d'actitud, arribant a la conclusió que:

-els individus amb un autocontrol més elevat, experimenten més canvi d'actitud després de rebre el missatge que se sap que posseeix una funció instrumental (o d'ajust)

-i els individus amb un autocontrol baix, experimenten major canvi d'actitud després d'escoltar un missatge probablement dirigit a una funció expressiva.

5. CLASSES

Les actituds pel sol fet d'estar immerses en el camp de la conducta humana, suposen molts problemes a l'hora d'intentar-les classificar. No és gens senzill, però cal reduir-ho a un llenguatge comú basat en els aspectes primordials.

Els problemes principals amb els que ens trobem a l'hora de pensar en una classificació són:

- per una banda, el problema mateix de la precisió terminològica. Si el concepte ja suposa, per ell mateix, problemes per perfilar-lo, conseqüentment serà força difícil efectuar classificacions

- per una altra, és molt delicat assegurar que sempre una actitud "A" correspon a un valor "B", donat que hi influeixen nombrosos factors que, tot i que sigui en un reduït tant per cent, poden alterar aquesta correspondència que sembla tan invariable.

Molt pocs autors s'han atrevit a classificar el món de les actituds degut a aquests problemes concrets; tanmateix, tot i sabent prèviament que no pot ésser una classificació del tot perfecta, intentarem fer-ho tot seguit, condensant o ampliant

les ja existents.

Una primera classificació molt general de les actituds seria:

- Superficials: equivalen pròpiament a les actituds individuals que l'home reflecteix a l'hora d'actuar davant els altres

- Profundes: equivalen als ritus culturals i socials propis de cada grup, societat... que influeixen en la creació i en la modificació de les actituds superficials.

Es, potser, una classificació massa senzilla que encara no arriba a deixar-nos els camps del tot delimitats.

Per això, tot tenint en compte que l'actitud no és més que una "predisposició", podem desglossar-la en:

- Física: motricitat i percepció

- Mental: activitat intel·lectual, afectivitat i relació interpersonal.

FISICA

Equival al cos físic de l'individu, a l'ús dels sentits i la musculatura. No és massa important, ja que gairebé sempre es troba supeditada a l'aspecte mental. Per una banda s'hi inclou l'aspecte motriu que equival pràcticament a l'aspecte visible d'una manera directa. Hi pertanyen tots aquells aspectes que anomenem actualment com a "expressió corporal", on hi intervenen la cara, el cos (gest, mímica, postura o posició de parts concretes del cos, posició o localització en l'espai ...), la veu (entonació ...). A simple vista és l'aspecte que d'una manera instantània ens reflectirà la predisposició de l'individu envers l'objecte. P. ex. un individu assegut amb una postura de deixadesa, braços aguantant el cap, cara avall, front arrugat... no demostra gaire bona predisposició i, en sí, reflecteix una actitud més aviat negativa, tot i que la demostri d'una manera passiva.

Per una altra banda, tenim l'aspecte perceptual que no és ni molt menys tan clarividenc com l'anterior. En el fons no és

més que una reacció d'orientació condicionada. Però és un apartat molt important en l'ésser humà, ja que abasta un alt percentatge d'aquesta predisposició i ens porta a diferents efectes que condensem en tres bàsics:

- Selecció: ens trobem davant un món en el qual hi ha innumerables estímuls perceptius, però nosaltres seleccionem els que més ens interessin, sigui per la nostra manera d'ésser o pel moment en què estem percebent

- Sensibilització: la sensibilitat serà l'aspecte que gràduï en certa manera aquesta percepció per produir efectes diferents depenents de cada moment concret. Aquesta sensibilització tant pot fer:

a) que predomini l'estímul més conegut, sigui perquè porta millors resultats, o perquè els resultats ja els coneixem d'antuvi

b) que predomini l'estímul menys conegut, sobretot pel fet d'interessar-nos per uns resultats que poden ésser, i esperem, millors, o bé perquè ens fixem més en els detallets mínims que en els grans postulats

- Distorsió: la percepció sempre es modificarà en relació a l'experiència, perceptiva o no, que s'hagi tingut abans. Sempre tendim a percebre més els estímuls que ja hem vist abans i que ens són familiars. L'estímul que ens és més conegut i que ens porta millors resultats el percebem amb més facilitat i profunditat que no pas cap altre.

MENTAL

Hi pertany tot allò que en certa manera, es relaciona amb la ment i el pensament de l'home. Aquest apartat ens distingeix dels animals perquè ells també posseeixen "actituds", però únicament algunes de tipus físic.

Aquí ens trobem amb les actituds de tipus intel.lectual, equivalents a tot tipus d'activitats en què hi intervingui la intel.ligència humana com a font de capacitació personal i com a fons cultural. En el concepte d'intel.ligència s'hi barregen

alguns camps que són difícils de quantificar.

Teòricament a mesura que la intel·ligència es trobi més desenvolupada en un individu, les seves actituds seran molt més precises i reals perquè sap allò que es fa i allò que vol. Les actituds canviaran, per exemple envers un informatiu televisiu, entre un noi que hagi realitzat el BUP i un altre que en acabar l'EGB no hagi continuat estudiant.

A nivell intel·lectual el subjecte desenvolupa una sèrie d'aspectes:

- selecciona d'entre diferents estímuls els que creu més adients i solament reaccionarà davant d'ells

- és flexible, en general, davant les actituds perquè una vegada adoptades unes de concretes les manté fins que creu que n'ha trobat unes de millors, abandonant les anteriors. L'estabilitat dependrà molt de l'individu, però també del tipus d'actituds

- aquí es concreta molt més l'actitud que no pas a nivell social o afectiu, en què es generalitza molt més, arran d'agafar reaccions semblants.

Per altra part, tenim un altre tipus d'actituds molt diferents, com són les afectives.

Relacionar actituds amb l'aspecte afectiu s'ha treballat poc, perquè és més senzill fer-ho amb altres aspectes, com per exemple el corporal, degut a que la seva investigació i quantificació són més assequibles.

De nou ens trobem amb un tipus d'actitud difícil d'observar, a no ser per la seva transformació a nivell corporal. L'avantatge es deu que és molt més constant que no pas la reacció, i coneixent l'individu sabrem més amb certesa l'actitud que podrà prendre.

L'afectivitat en el món de les actituds podem definir-la segons la seva:

- generalitat, quan es dirigeix a una sola persona (p. ex. afecte) o a diverses persones (p. ex. tímidesa)

- permanència, si dura poc o molt temps

- amplitud, si és superficial o profunda

Les actituds es van adquirint en funció de l'experimentació (que va polint la personalitat) i de la posició que l'individu va ocupant en la societat (rol, pressió social...); i no cal confondre-les amb reaccions innates que normalment són sempre generals.

Per últim, cal parlar de les relacions interpersonals.

Tot i que existeixen les actituds personals i les actituds socials, no és tan fàcil separar una de l'altra, perquè l'individu és un de sol. Hem de tenir present de nou l'aspecte motriu que tractàvem al principi, ja que la gran majoria de vegades l'actitud es manifesta en forma verbal i normalment va acompanyada d'altres formes corporals, com la mímica, la gesticulació, etc.

Tot i que cada persona té les seves actituds concretes, en una mateixa societat hi haurà més semblança entre les actituds dels seus individus, perquè tenen experiències similars i perquè reben una influència social similar. Girod ens distingeix:

- actituds comunes, estat d'esperit similar en un cert nombre d'individus d'un mateix grup

- actituds col·lectives, disposició estructural dels diversos components d'una col·lectivitat davant d'una situació concreta (cultura mental, organització dels grups...).

Normalment aquesta classe d'actituds, tant social com afectiva, permet exemples molt clars i fins i tot extrems com el sí i el no, l'estar a favor i en contra.

6. DIFERENCIA AMB ALTRES CONCEPTES

El terme d'actitud es troba molt relacionat amb altres conceptes, alguns dels quals tot sovint són utilitzats com a sinònims. Per tal de tenir ben clar els límits i el contingut que abasta cadascun d'ells anem breument a desglossar-los.

COMPORAMENT

Es tracta d'un conjunt de reaccions d'un individu en un espai i un temps concrets, que tenen el seu sentit i que reflecteixen l'adaptació d'aquell.

Es troba subordinat a l'actitud ja que es desenvoluparà gràcies a aquesta i a altres factors, com poden ser les normes socials, els costums, etc.

En circumstàncies normals, l'actitud juntament amb aquests altres aspectes podran predir el comportament futur d'una persona. Per tant, no és dels termes que més es confonen amb el d'actitud ja que, des de sempre, s'ha vist aquesta com més teòrica i el comportament com més pràctic, palpable i visible.

Tanmateix, i com ja hem vist en tractar els components que formen tota actitud, hem parlat d'un "aspecte comportamental" que és precisament el que empeny cap a l'acció.

No cal especificar aquí, comportament i conducta, si són utilitzats normalment com a sinònims.

CREENÇA

Es tracta de l'aspecte o aspectes que hom creu sense tenir gaires proves de verificació, normalment provinent d'una informació que s'ha rebut d'un altre o diversos individus entorn d'un objecte, concepte o fet. Tanmateix, la creença es basa més en un fet que no en una emoció.

Inclou tota la informació que el subjecte té sobre l'objecte.

Una creença (persona, objecte...) apareix quan a un objecte se li assigna un atribut concret (tret, característica, resultat, etc.) com a aspecte discriminable per l'individu.

Amb la creença l'individu es convenç, a partir de la informació que ja posseeix, dels resultats que obtindria realitzant una conducta concreta.

N'hi ha de dues classes:

- Creences conductuals: són les assumides per l'individu sobre els resultats de la pròpia conducta.

- Creences normatives: són les que posseeix la població (o algun individu rellevant), i són les que es troben en relació amb les normes socials imperants en el context de l'individu o proper a ell.

Tant si és vertadera com no, la creença posseeix una gran influència en la persona que la manté, ja que la defensarà amb força fins al darrer extrem. Més que considerar-lo com a sinònim d'actitud, ho és d'"idea" o bé d'"opinió", i amb l'actitud té la relació que equival a l'element cognoscitiu d'aquesta, tal com hem esmentat abans. Com que es tracta d'allò que es creu sense veure o palpar, tot sovint s'oposa a la certesa i per això està tan arrelat en el món de la religió.

D. Krech i R.S. Crutchfield diferencien:

- les creences són una organització durable de les percepcions i coneixements d'un individu

- les actituds són una organització durable dels processos emocionals, motivacionals, perceptius i cognoscitius referents a un individu. Per tant, la creença posseeix una major quantitat de càrrega afectiva i volitiva.

FET

No conté el component emocional, tot i que de vegades pugui semblar una actitud. Si un fet és refutat, ràpidament la persona podrà reparar l'error.

P. ex. un noi que comenta a un company que el llibre de text de Llengua Castellana que tenen aquest curs té 323 pàgines, i el company li diu que està equivocat i que són 333 pàgines. El primer, per assegurar-se'n, decideix agafar el llibre i comprovar-ho, i realment se n'adona que en té 333. Estava, doncs, equivocat i ara, tot seguit, rectifica el seu error.

HABIT

Es un altre tipus de predisposició diferent a l'actitud. Aquí podríem contemplar-lo com a sinònim de "costum", com a patró habitual de conductes adquirides. Es tracta més d'un com-

portament estable i mecanitzat, que es repeteix en situacions semblants.

Segons Triandis (1980) els hàbits són "seqüències situació-conducta que són o es van fent automàtiques; també poden tenir lloc sense autoinstrucció. L'individu normalment no és conscient d'aquestes seqüències" (25).

Es troba relacionat de manera directa amb l'actitud i amb el valor. La seva constitució depèn de la freqüència amb què es presenten les situacions i de l'estabilitat de l'actitud i el valor amb el qual connecta directament.

Els principals aspectes diferenciadors entre els dos termes són que mentre l'hàbit és estable i no és avaluatiu, l'actitud no té perquè ésser estable, però sí és avaluativa.

IDEA

Sense cap mena de dubte idea és sinònim de creença, que no és més que el factor cognoscitiu de l'actitud. Malgrat això, no podem confondre el concepte amb el d'actitud, ja que és un concepte subordinat a ella.

INTENCIO CONDUCTUAL

Segons Fishbein i Ajzen (1975) té lloc quan l'individu es troba situat en una dimensió de probabilitat subjectiva en la qual s'enllaça la persona amb la conducta.

Triandis (1980) ho defineix textualment com "les instruccions que la gent es dona per procedir d'una manera concreta" (26).

La intenció conductual és independent de l'actitud i és prèvia a la conducta (segons Triandis (1977, 1980) i Fishbein i Ajzen (1975) es troba a mig camí entre l'actitud i la conducta).

Segons Becoña i Fernández (1985) és el millor determinant de la conducta real; és un element més de l'actitud juntament amb el cognitiu i l'afectiu.

INTERES

L'interès és una tendència que té l'individu envers alguna cosa o alguna persona i que fa moure'l amb atenció envers ella, sigui d'una manera favorable o desfavorable. Aquest interès neix sempre de la necessitat de l'individu i l'orienta cap a uns comportaments que són en general de creació i/o utilitat. Sovint se'l confon amb actitud, però es diferencien en el fet que, en el temps, existeix abans l'interès que l'actitud, decantant l'interès més cap a la teoria, mentre que l'actitud és una postura plenament pràctica amb la qual es respon tot, i en la que s'entreu aquest interès inicial.

Existeixen dos tipus d'interessos: els innats i els adquirits (que ocupen un major percentatge i són molt importants).

Small textualment defineix els interessos com: "una capacitat no satisfeta corresponent a una condició no realitzada i consisteixen en una predisposició a reajustos capaços de tendir a realitzar aquesta condició" (27).

Existeixen sis tipus d'interès: salut, riquesa-benestar, sociabilitat, saber, bellesa i justícia.

OPINIO

L'opinió és un dels conceptes que més s'han treballat a nivell comparatiu amb l'actitud. Una opinió no és més que "una manera de jutjar sobre una qüestió" que exigeix un coneixement previ d'aquesta. L'aferrar-se a una opinió pot ésser total o limitat. Un individu pot adoptar una opinió unidimensional o multidimensional. L'opinió s'escull segons diferents aspectes: conformisme, tradició, tabús, etc. S'ha de dir que l'actitud i l'opinió van molt unides.

Existeixen dues postures quant els autors:

a) Uns no hi troben cap tipus de diferència. Per ells l'opinió forma part de l'actitud. Destaquen Proshansky i Seidenberg (1973).

b) Els altres hi troben diferències de tota mena. Uns se centren que "l'opinió és l'expressió verbal de l'actitud"

(Thurstone 1928, Katz 1960, i en el 1967, Young i Germani). Uns altres perfilen més encara la diferenciació; com és el cas d'Oskamp (1977) que hi troba una triple diferenciació:

-l'opinió s'inclou dins l'actitud: l'opinió és una expressió verbal o escrita d'una actitud

-la verificabilitat: mentre les opinions es poden verificar, les actituds no (inclouen gustos personals)

-l'opinió com a creença: mentre l'opinió expressaria judicis personals sobre fets o persones, l'actitud se centraria en els desitjos personals envers aquests fets o persones. Per ell aquesta és la diferència més clara de totes.

Tanmateix l'opinió es diferencia de l'actitud degut que no té el perquè contenir forçosament els components afectiu ni comportamental.

Tot i que els autors coincideixen en alguns aspectes i en altres no, podem condensar que:

- l'opinió és l'expressió verbal d'una actitud, sense ésser ni l'única ni la més estable (Thurstone)

- normalment una actitud prové d'un grup d'opinions

- tot i que s'apropa a l'actitud, està menys carregada emocionalment, perquè s'avaluen objectes no vitals per als individus; de totes maneres, l'opinió es relaciona amb la cognició sobre fets, objectes o persones

- es tracta d'una mena de creença (aspecte cognitiu de l'actitud) mantinguda amb poca intensitat

- l'opinió és un terme descriptiu, mentre que l'actitud no ho és; d'un grup d'opinions busquem l'estructura, l'organització..., i de vegades ho classifiquem com a actitud

- opinió i actitud s'aprenen de la mateixa forma, però l'actitud és més duradera, engloba tres components i és de tipus més valoratiu (p. ex. un noi creu que les rosses són bones). L'opinió és el que l'individu creu que és un fet com p. ex.: crec que a Vic fa més fred que a Ripoll; en aquest cas es pot contemplar que l'opinió és transitòria (modificable quan es demostra el contrari) i cognoscitiva (quan pesen més els

pensaments que les emocions).

L'opinió sempre és una manifestació d'una actitud. Tant l'una com l'altra, sempre es troben condicionades socialment.

L'opinió és, segons Young (1967): "l'expressió, verbal o d'un altre tipus, d'actituds, sempre que es produeixi en una situació de controvèrsia; és a dir, quan no existeixi unanimitat d'actituds sobre el mateix valor social" (28).

PREDISPOSICIO

Una actitud és una predisposició per respondre, però no hem de confondre actitud i predisposició. No totes les predisposicions són actituds i ho podem saber segons si:

- hi ha relació entre subjecte i objecte
- existeixen propietats motivadores
- són actituds apreses i estables.

La predisposició no és més que l'element conductual en les actituds, acompanyant-les. Si la predisposició equival a la inclinació per endavant d'alguna persona, l'actitud permet predir el comportament futur d'aquesta persona. Les actituds no es relacionen amb un sol tipus de conducta, sinó amb diverses, perquè són "predisposicions conductuals" (tendències generals envers l'acció predita). Per últim, la predisposició és un estat intern que actua com a motivador.

PREJUDICI

Actitud no raonada (emocional i rígida) o amb manca de proves que es manifesta en forma d'antipatia o bé de simpatia envers individus, grups, races, nacionalitats, idees, etc.

Tal com diu Ashmore (1970) un prejudici és una actitud cap a un grup o algú percebut com a membre d'aquest grup.

Tots els prejudicis són actituds, però no totes les actituds són prejudicis. Mentre l'actitud és la predisposició per comportar-se d'una manera determinada, el prejudici equival a la tendència a respondre (o bé resposta simbòlica). Per altra part, el prejudici és una creença sobre altres grups racials,

ètnics o socials amb unes bases no massa adequades. Sempre hi ha un tant per cent de veritat. Existeix en qualsevol societat i, de fet, distorsiona la realitat (sobregeneralitzant o super simplificant).

Existeix ja des d'abans que el nen entri a l'escola, i gradualment es va formant. En la seva creació hi influeix molt la societat (sobretot la família) i l'educació.

Es forma i manté sense excessives alteracions. Tant costa instaurar, com alterar o desfer un prejudici. Equivaldria, de manera general, a una actitud presa amb insuficient informació. En la pràctica no és més que una actitud envers un grup de persones, que normalment és de tipus negatiu. Inclou diferents aspectes:

- Afectius, que sempre són negatius, tot i que existeixi una gradació del menys al més negatiu

- Cognoscitius, que són creences que assenyalen les persones que degraden amb tota mena d'adjectius negatius

- Instrumentals, que impliquen separar-se de les persones que no agraden.

Existeixen diferents varietats del prejudici: racials, nacionals, ètniques, religioses, etc. Mentre que a nivell psicològic existeixen:

- Normes de grup: acceptar el grup tot existint major atracció cap al grup intern i major desgrat cap al grup extern

- Dissimilitud: adopció d'una actitud negativa sense conèixer el grup extern (que sempre tindrà alguna diferència)

- Reforç: preval el prejudici perquè està reforçat; en canvi, quan és la tolerància la que està reforçada, el prejudici es redueix o desapareix.

7. RELACIO AMB VALORS

Hem estat delimitant fins ara una sèrie de conceptes que més es relacionen i confonen amb l'actitud, però n'hi ha al-

guns que degut a la seva importància mereixen un lloc especial; aquest és el cas dels valors.

El valor es refereix a una sèrie d'objectius més o menys abstractes que l'individu pot creure vitals per ell i que es troben molt influïts per la mateixa societat. Si féssim una classificació d'aquesta família de conceptes, tindríem que els interessos es troben subordinats als valors. Així, doncs, el valor és el fil conductor que qualifica i dóna sentit a les actituds. Per això, és important aplicar el valor escollit com a bans millor i, fins i tot, forçar les oportunitats perquè tingui lloc aquesta aplicació; i així, ben sentades les decisions i assimilades en l'individu, es podran forjar les actituds. Per a una bona assimilació caldrà abans prendre contacte amb la realitat i conèixer-la, estudiar els possibles problemes, etc, per arribar a una autèntica i vàlida assimilació.

Totes les tècniques que sanegin la relació entre l'estímul i la jerarquia de valors contribuiran a arrelar les actituds desitjables en educació. Per molts, el concepte de valor solament es troba relacionat amb el món de l'afectivitat.

Tot ésser humà busca contínuament el plaer i el benestar a tots els nivells (corporal, espiritual); i el valor és un aspecte molt important per a aquest benestar. Així, quan el món en el qual s'hi troben inserts els valors, entre moltes altres coses, contingui sentiments favorables o de plaer, els considerarà positius i tindrà lloc la tendència d'aproximació; en canvi, si conté sentiments desfavorables, de dolor o de malestar, els considerarà negatius i tindrà lloc la tendència d'evitació o escapatòria.

Els valors acostumen a mantenir-se estables durant llarg temps, pel que són més difícils d'alterar o canviar que les actituds o interessos.

Segons Rokeach, mentre l'actitud equival a l'organització de creences entorn un objecte concret o situació, el valor és una creença simple d'una classe concreta.

Els valors són tema de reflexió, clarificació i arrelament

personal, i per això tan important és l'autoavaluació com el fer comprendre, per part dels educadors, les actituds positives envers els valors. Així, doncs, segons Ricardo Marín els valors els podem classificar de la següent manera:

Positiu-Negatiu: econòmic-despilfarrador, actiu-passiu, estètic-desordenat, amant de la veritat-escèptic, religiós-agnòstic, moral-immoral o amoral; i dins d'aquest darrer tenim: interès pel perfeccionament-apatia, social-asocial, comunicatiu-aïllat, altruista-egoïsta i integrat-conflictiu.

Una sèrie d'autors consideren el valor com la "constel·lació d'actituds centrals en el modus d'estructurar el món l'individu" (Proshansky i Seidenberg 1973, Rodrigues 1973 i 1976, i, Rokeach 1973, 1980).

Segons Rokeach (1973) les diferències entre el valor i l'actitud són diverses:

-mentre l'actitud es refereix a organització de vàries creences sobre un objecte, el valor és una creença simple d'una classe molt específica

-el valor transcendeix als objectes i situacions; l'actitud se centra sobre alguns objectes o situacions concretes

-el valor té caràcter normatiu; l'actitud no

-una persona té: tants valors com creences apreses relatives a modus de conducta desitjables i estats terminals d'existència; i tantes actituds com trobades directes que hagi tingut amb objectes o situacions concretes

-el valor és més central que l'actitud dins el conjunt de la personalitat i del sistema cognitiu de l'individu, i tant determinen les actituds com les conductes.

8. L'EMOCIO

L'emoció és una reacció de l'individu, vinculada a l'organisme, que, reflecteix el seu estat i la seva postura respecte a l'objecte. Es un sentiment i un estat corporal que envol

ta diverses estructures físiques i que modula la conducta.

En els animals, les reaccions emocionals es basen en les necessitats orgàniques i formes instintives vitals. En l'home, continuen existint aquestes necessitats orgàniques i formes instintives, que coneixem sota la denominació de "motivació", però a més a més s'hi afegeixen les necessitats espirituals, tendències de la personalitat, etc. Perquè tinguin lloc aquestes reaccions són indispensables el cervell (que gira entorn el binomi desig-aversió) i els neurotransmissors i hormones (que giren entorn el binomi stress-depressió).

L'emoció reflecteix la relació activa o passiva de l'home respecte al món, cara a satisfer les seves necessitats (siguin animals o espirituals); per això sempre hi ha inclosos aspectes afectius i intel·lectuals. Les manifestacions emotives s'han de regular, però el que sí és impossible és reprimir-les o eliminar-les.

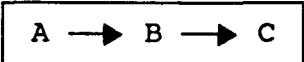
El món de l'emoció va evolucionant paral·lelament a l'evolució humana: en el nadó hi destaca la simpatia, en el prèescolar l'excitabilitat emocional i la inconstància, en l'escolar les vivències subjectivo-emocionals, i ja a partir dels dotze anys comença a prendre gran importància l'abstractisme, els ideals i la influència social.

El procés pel qual es formen les actituds és el mateix pel qual es forma el significat emocional, avaluatiu o afectiu.

S'utilitzen diferents termes com actitud, valor, necessitats o interessos i impulsos o motivacions que comporten respostes emocionals en l'individu i que, a la vegada, també estan influïdes per altres factors ambientals, fora de l'individu.

Per alguns autors (Beck i col·laboradors 1979) sentiment i emoció són sinònims; per altres (Ellis 1962) l'emoció és un sentiment molt fort que dura poc temps, i en canvi el sentiment és més durader.

Ellis proposa el següent esquema:



on **A** = fet o experiència activant, **B** = pensaments sobre l'experiència activant (sistema de creences) i **C** = conseqüències dels pensaments; on el pensament porta a l'emoció, i aquesta a la conducta.

Les "emocions" d'Ellis vénen a suposar el mateix que els "sentiments" de Beck.

Al llarg de la història han sorgit moltes Teories de l'Emoció, les principals de les quals breument mostrem:

TEORIES ANTIGUES O CLASSIQUES:

- L.W. James (1884, 1885) comença a delimitar el camp de les emocions les quals tenen una "expressió corporal diferent". Per ell "els canvis corporals troben directament la percepció del fet existent, i el seu sentiment d'algun d'aquests canvis que poden ocórrer és l'emoció" (29).

La seva idea es condensa en el següent diagrama:

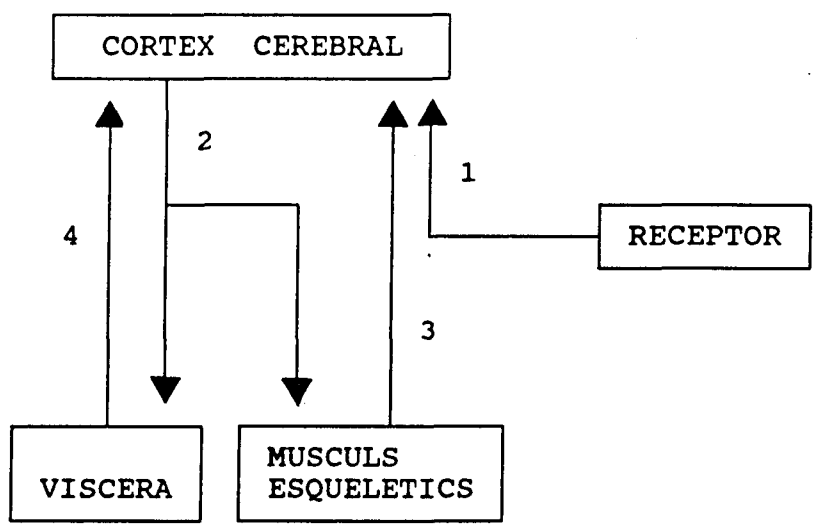


Fig 7. Diagrama de L.W. James sobre l'emoció.

- W.B. Cannon (1927, 1928) amplia la Teoria de l'anterior tot afegint-hi el tàlam, com a element neuripsicològic; i aprofundint els estudis del còrtex i les neurones.

Ell mateix diu que: "la qualitat peculiar de l'emoció és afegida a la sensació simple quan els processos talàmics són excitats o despertats" (30).

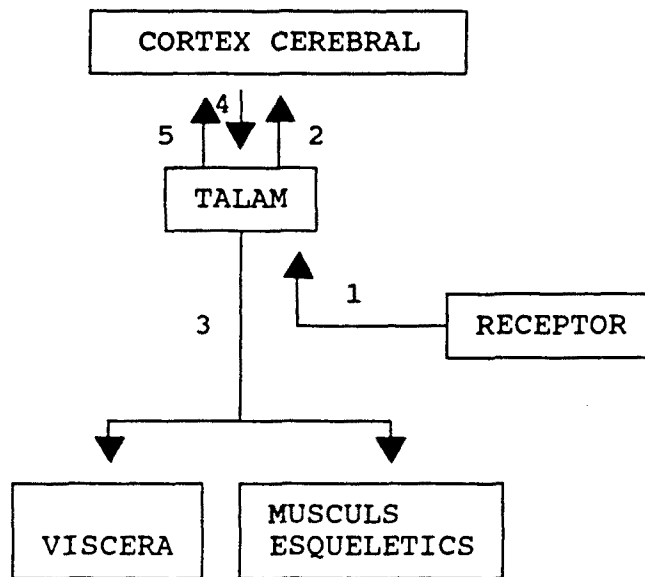


Fig 8. Diagrama de W.B. Cannon sobre l'emoció.

Quan el tàlam descarrega, experimentem l'emoció al mateix temps que té lloc el canvi corporal.

- Mc Dougall (1921), 1923, 1928) distingeix entre emocions i sensacions. Proposa que dues sensacions (plaer i dolor) poden arribar a modificar els objectius conductuals. Tot instint té components de coneixement, sensació i esforç, junta ment amb algunes excitacions emocionals.

- J.W. Papez (1937) per ell l'emoció implica, també dins una base neurològica, una conducta (expressió) i una sensació (experiència o sensació subjectiva).

- J.B. Watson (1929, 1930) proposa la primera teoria clarament conductista. Per ell "una emoció és un patró-reacció hereditari, envoltat de profunds canvis del mecanisme corporal com un tot, però particularment dels sistemes visceral i glandular" (31).

Distingeix entre les reaccions emocionals i les reaccions instintives.

Totes aquestes Teories Clàssiques semblen ara molt senzilles, però van ajudar en diversos sentits, com el fet de veure l'emoció com a un ampli sistema que influïa als altres o bé el poder comparar semblances i diferències amb altres emocions.

Amb els anys n'han anat sortint moltes d'altres: Teories basades en la motivació, Teories conductistes, Teories psicoanalítiques, Teories cognitives, etc. Però ens interessen sobretot les que han ofert majors aportacions o que posseeixen una major actualitat i vigència.

- R.W. Leeper (1948) s'avança al fort argument contra el qual la idea de les emocions desorganitza la influència en la conducta.

Ell diu que les emocions es troben en tota conducta, organitzant i motivant. Però les emocions no solament funcionen per motius, sinó també per percepcions; i uns i altres es troben molt relacionats. L'emoció és, doncs, una força activa que envolta la motivació i la percepció, i que organitza, aguanta i dirigeix la conducta. Això demostra el desenvolupament d'idees totalment innovadores on l'emoció interfereix els efectes conductuals.

- K.H. Pribram (1960, 1970) també parteix d'una base neuro-fisiològica, tenint molt en compte idees de motivació, valoració i desenvolupament cognitiu. Per ell és més primitiva i bàsica l'expressió emocional que no pas la conducta racional. Distingeix el món objectiu o del sentit dels detalls, i, el

món subjectiu o dels sentiments.

Ell ens explica que l'emoció la distingirem millor si separem en un principi sentiments i emocions, i després ho concentrem.

- R. Plutchik (1962, 1965; 1980) es fonamenta en una teoria bàsicament biològica i molt encertada. Les definicions de l'emoció depenen del coneixement. Per ell s'inclouen:

-incorporació (estímuls que proporcionen pensaments agradables)

-rejecció (dificultats i temors envers el mal)

-destrucció (temor a anar-se'n tot a l'aigua)

-protecció (pot arribar a situacions perilloses. Comporta reaccions protectores)

-reproducció (conducta típica de les espècies)

-reintegració (reacció de restabliment o "deprivació")

-orientació (alerta o bé enfocament envers un nou estímul)

-exploració (activitats envers el joc o curiositat).

L'emoció no és més que un aspecte genètic del Sistema Nerviós de tipus multidimensional, començant per: intensitat (p. ex. entre dolor i malenconia), semblança (p. ex. entre dos similars) i polaritat (p. ex. sempre hi ha oposats: disgust i acceptació. I representa aquestes tres dimensions en forma d'embut. En la intersecció central del cercle superior hi concorden els diferents aspectes problemàtics dels diferents aspectes i que ara es barregen.

El llenguatge funcional-adaptatiu és el més utilitzat en el camp de les emocions, tot i que pot anar variant al llarg de les tres dimensions, sempre clar, per assolir una millor adaptació.

Un organisme pot protegir, destruir, reproduir, viciar, incorporar, rebutjar, explorar o bé orientar: quatre parelles que Plutchik mira com a oposats i que poden variar en intensitat i similitud.

Plutchik veu un sentiment com una condició suficient per a una emoció, però no necessària. Una persona pot posseir una emoció en concret, però ignorar que la té.

L'emoció és per ell un cas de reacció corporal que té els seus processos adaptats, els quals són comuns als organismes vius. Les emocions primàries tenen una vida curta i normalment són originades per estímuls externs, i són freqüentment una barreja de models fisiològics i expressius.

Ell és però el primer en reconèixer que es necessari seguir les investigacions al respecte.

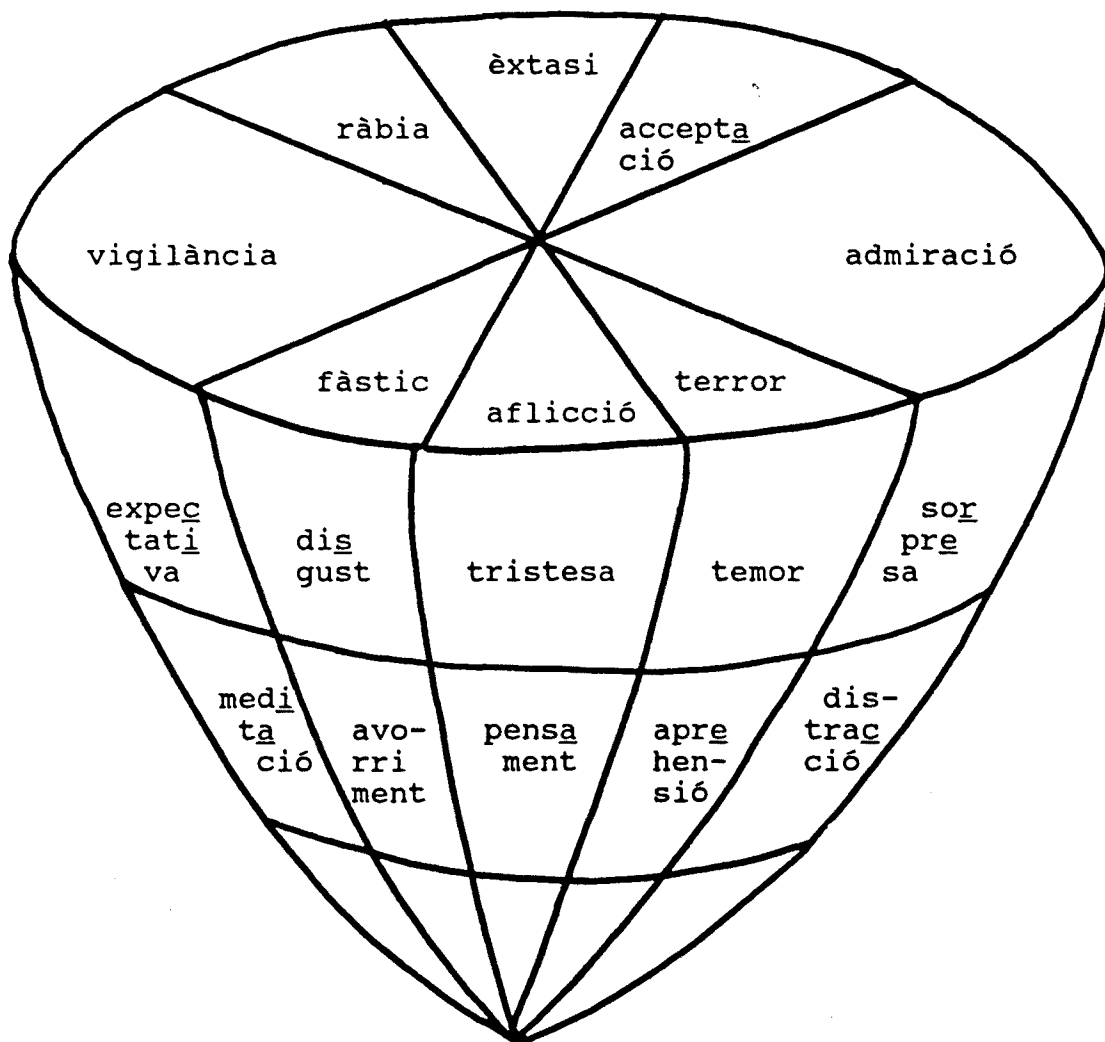


Fig 9. Dimensions de l'emoció, representades a través de l'embut de Plutchik (1980).

- S.S. Tomkins (1962, 1963, 1981) assegura que hi ha en l'emoció un fort component innat; pel que es pot considerar el sistema afectiu com de tipus primari.

Les emocions, són per ell considerades com els aspectes genètics del Sistema Nerviós, p. ex. por, temor, ansietat...

L'afecte es troba sobretot reflectit en les respostes facials, algunes de les quals són innates i altres no.

Ell enumera vuit afectes primaris:

- interès - excitació
- plaer - alegria
- sorpresa - sobresalt
- angoixa - desgràcia
- disgust - menyspreu
- còlera - ràbia
- vergonya - humillació
- por - terror.

Postula que la promoció d'aquests afectes depèn de la freqüència d'aparició en el Sistema Nerviós, tot dient que la freqüència pot augmentar, disminuir o bé mantenir-se.

- G. Mandler (1976) assenyala que l'emoció es compon de tres aspectes, a través dels quals podem observar un nou model d'emoció:

1) origen: percepció o activitat en el Sistema Nerviós Simpàtic; la seva presència depèn de la interpretació cognitiva

2) interpretació cognitiva: envolta estructures que promouen reaccions innates envers els fets, i avaluacions o percepcions envers un mateix. Els moviments expressius produeixen reaccions cognitives automàtiques que són alterades per la re-interpretació.

L'experiència de l'emoció i la conducta emocional són degudes a una interpretació entre un origen autonòmic i una interpretació cognitiva. L'experiència emocional ocorre de manera conscient i amb un llenguatge apropiat.

Mandler introdueix el significat i els efectes de la inte-

racció entre l'origen i la interpretació cognitiva. La qualitat de l'emoció prové del significat de l'anàlisi que engendra l'origen, la situació general i l'estat cognitiu. L'origen pot ésser a través de dos camins del Sistema Nerviós Autònom: de manera lliure o arrel dels estímuls mentals. És fonamental l'anàlisi del significat, el qual ens permet un enfoc doble de la interacció entre origen i interpretació:

* Passiva: formada per la relació total entre les dues classes d'estructures. P. ex. una interacció entre l'origen autònom de la percepció, i, l'avaluació d'una situació com a positiva.

* Activa: creu que l'origen de cada sistema és degut a l'existència d'unes estructures basades en experiències passades i factors innats. Ambdós sistemes poden ser dirigits.

3) consciència: els fets conscients són els únics indicadors sensitius per l'individu, però no sempre poden observar-se. Solament algunes emocions poden experimentar-se conscientment i moltes poden determinar funcions de l'emoció conscients. La consciència emocional es desenvolupa a través de processos bàsics els quals envolten ambdós: origen i cognició.

Mandler és un dels teòrics actuals més importants en el camp de l'emoció.

- Ekman (1971), que estudia les expressions facials humanes, postula que el nen des de ben petit és sensible a les expressions, i no hi ha diferència entre països i cultures, excepte l'exageració que pugui tenir l'home a l'hora de realitzar-les. Les expressions emocionals en la cara són internacionals, i per ell hi destaquen fonamentalment les següents: Felicitat, Còlera o Ira, Tristesa, Disgust, Sorpresa i Por.

- C.E. Izard (1972, 1977) escriu una de les teories més completes i elegants sobre l'emoció. Els aspectes més importants de la seva teoria són:

- explicar la gran complexitat de l'emoció
- es distribueix amb activitat neural, glandular, visceral, i respostes psicofisiològiques, experiència subjectiva, conducta expressiva i respostes instrumentals
- proveeix un sistema interior el qual mira l'innat i les característiques que es van aprendre entorn l'emoció i models de les respostes emocional i motora
- s'adapta a una teoria general de la conducta.

Izard veu l'emoció com una colla de subsistemes de la personalitat interrelacionats. Per ell existeixen deu emocions innates fonamentals:

interès-excitació (proporcionen interès envers l'aprenentatge)

delectança (estat de confiança)

sorpresa (canvi en la simulació neuronal)

dolor-angoixa (produït per la separació dels altres)

còlera-ràbia (aspecte físic i fisiològic)

disgust (produït per facetes dolentes o negatives)

menyspreu (conjunció amb disgust, emoció freda)

por-terror (aprehensió i incertesa)

vergonya-humiliació (es desprèn de les normes socials)

culpabilitat (molt en relació amb ansietat i vergonya).

Entre elles hi ha algunes característiques en comú: no són cícliques, són flexibles als motius, els influeixen altres aspectes de la personalitat.

Per ell l'emoció es compon de tres elements: activitat neuronal, activitat facial i postural, i, experiència subjectiva. Tampoc no podem oblidar dos sistemes auxiliars: el d'origen reticular (que amplifica o atenua l'emoció) i el sistema visceral (que prepara per a la grandària d'una emoció).

Segons ell hi ha tres interaccions entre l'individu i el medi, i cinc processos per activar l'emoció.

Aquestes tres interaccions individu-medi són:

- percepció obtinguda que segueix els estímuls de activi

tat selectiva dels òrgans sensorials

- percepció exigida en la qual un succés social/ambiental exigeix atenció

- percepció espontània, la qual és l'activitat innata d'un sistema perceptual.

I els cinc processos són:

- Memòria: pot ésser exigida o espontània

- Imaginació

- Manifestació de la postura, de la cara o bé d'una altra activitat motora que pren la forma d'acció o resposta adaptativa

- Endocrina i una altra activitat autonòmica, que afecten els mecanismes musculars de l'emoció

- I espontània, d'algun o tots els sistemes neuromusculars.

Hi ha tres nivells d'emoció:

- activitat electroquímica o neural per la qual l'emoció és innata

- aspectes eferents o activitat emocional que envolten els músculs facial-posturals

- existència de feed-back entre les àrees del cervell.

2. LA FORMACIO DE LES ACTITUDS

A l'hora de pensar en la formació de les actituds irrevocablement ens hem de qüestionar dues preguntes-clau:

- Com es formen ?
- Per què es formen ?

1. COM ES FORMEN LES ACTITUDS:

El "com" equivaldria a l'adquisició de les actituds que pot ser bàsicament de dues classes: psicològica i sociològica.

PSICOLOGICA

Equival a l'individu com a ésser sol i únic, tot i que en la realitat les actituds es formen en un major percentatge a nivell de grup que no pas a nivell individual. Caldria remarcar dins d'aquest camp individual com a influent:

- l'estat psicossomàtic de la persona (manera d'ésser i de comportar-se) juntament amb les seves necessitats
- la successió d'estimulacions que rep provinents de l'exposició directa de l'objecte d'actitud
- la pròpia experiència (que en certa manera influeix a aquestes dues anteriors) que, igual que les estimulacions, pot ésser positiva o negativa.

El procés de polarització del pensament sembla basar-se en una simple xarxa d'associació, tot i que no podem assegurar-ho degut a dues raons:

- una actitud de l'individu cap a un objecte no es deguda del tot a les seves creences entorn de l'objecte, sinó solament les més sobresortints (Kaplan & Fishbein 1969), que són les invariables
- una simple xarxa associacional implica que les associacions o implicacions de cada creença són invariants.

SOCIOLOGICA

Equival al grup que envolta l'individu en qüestió així com les seves exigències. Així, doncs, com a grups concrets que in

flueixen l'individu tenim els pares, els amics, els educadors, els mass-mèdia, etc., amb qui en certa manera l'individu hi té dipositada la confiança. Generalment, les actituds les prenem de persones i grups que tenim a prop i que li confiïem bastant o molt:

- els pares influeixen en els fills des que neixen. Als Estats Units s'han fet diversos estudis per comprovar aquesta intensa influència i, un 70 % de fills tenen les mateixes tendèn-cies que els pares quant a política, religió, etc., tot i que quant a temàtiques més concretes el canvi de generació deixa molt de rastre i hi ha més diferenciació

- els amics també influeixen molt l'individu, ja que la comunicació, la confiança i la similitud de valors i interessos tenen un gran poder.

El grup, però, pot anar variant, i així també l'individu anirà canviant o, més ben dit, reformant les seves actituds.

- els educadors, sigui a l'escola o al món del lleure, tenen també una gran importància quant a l'adquisició de les ac-tituds per part de la persona. L'educador és el personatge in-termedi entre la família (com a adult que és) i entre els a-mics (com a personatge extern a casa que coneix el nen o noi).

Tanmateix l'educació és un factor molt important en la formació de les actituds bàsiques que perduraran sempre (o molt de temps) en l'individu.

- i, com a grup important per a la formació d'actituds en un individu, ens resta parlar del mass-mèdia que, tot i no es-sent un grup de persones "tan definit" com l'anterior, in-flueix en l'individu bàsicament a nivell de reforç, més que no d'adquisició d'actituds. Quan un individu adquireixi una acti-tud, influirà que se li refermi.

Tant l'aspecte Psicològic com el Sociològic són bàsics i indispensables per a l'adquisició de qualsevol actitud i l'un no exclou l'altre, sinó que són complementaris. Tanmateix sembla avui dia inqüestionable que les actituds s'adquireixen, i no pas s'hereten.

La conformitat a les normes del grup o la imitació d'individus admirats pot jugar un paper molt important en la formació de les actituds. Cal remarcar, però, que per constituir-se una actitud és necessària la presència continuada de l'objecte d'actitud.

2. PER QUE ES FORMEN LES ACTITUDS:

Les actituds es formen en l'individu en concret sobretot degut a les quatre funcions que anteriorment hem tractat i que no són més que les principals necessitats que mouen l'home:

- de coneixement
- de seguretat
- d'autoestimació
- d'ajust.

Fins ara, hem observat que, per la formació d'actituds, l'element humà és indispensable. Però tanmateix, l'objecte d'actitud ho és també, sinó a què o a qui es dirigeix l'individu ?.

I aquest objecte se li ha de presentar en més d'una ocasió perquè tingui lloc l'actitud. Així tindriem una fórmula principal molt clara:

REACCIO POSITIVA + CONTACTE REPETIT (envers un objecte nou)	→	FORMACIO DE L'ACTITUD
--	---	--------------------------

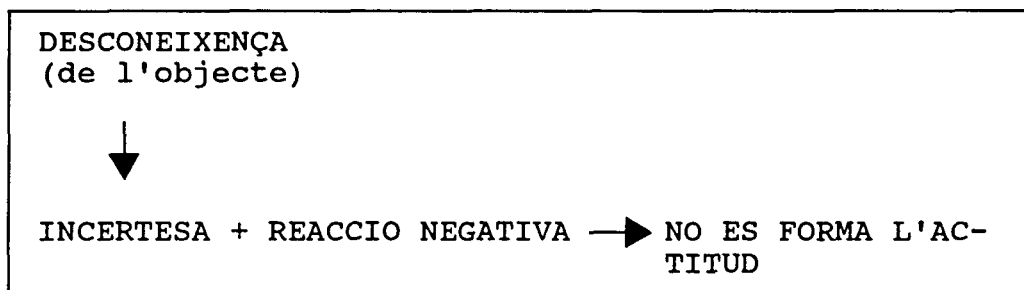
Quadre 2. Seqüència de formació d'una actitud.

D'aquí podem deduir que "amb una major repetició es dona una actitud més favorable"; tal com defensen molt efusivament Staats (1964, 1968) i Zanna, Kiesler i Pilkonis (1970). Això ho podem comprovar de manera molt clara, per exemple amb un anunci televisiu, on amb una música enganxadissa i imatges a-

tractives (que provocaran una reacció positiva en el telespec-
tador) juntament amb una presentació repetitiva, farà que el
públic hi presti més atenció i compri més (objectiu primordial
per a l'anunciant).

Staats i Staats (1958) proposen que sobretot el component
afectiu s'acostuma a establir per condicionament clàssic, ja
que la presentació repetida de l'objecte d'actitud (tot i que
vagi acompanyada d'altres estímuls) ajudarà a refermar els sen-
timents positius i negatius.

Tanmateix, ja que parlem del procés en formar una actitud,
hem d'esmentar com a mínim quin fóra el procés pel qual una ac-
titud no s'arribaria a formar. Aquest procés vindria donat per
la següent fórmula:



Quadre 3. Seqüència de no formació d'una actitud.

Per a l'estabilitat de cada actitud hi influeixen:

- el reforç ocasional
- les bases perceptuals (hàbits...)
- els errors o inferències.

3. EL CANVI DE LES ACTITUDS

1. CONCEPTE

Per comprendre el canvi d'una actitud és indispensable conèixer abans el seu procés de formació, tal com acabem de veure en el punt anterior.

Hem comprovat també que el procés per assolir una actitud no és tan simple i per això una vegada assolida es manté bas-tant permanent (tot i que no de manera intercanviable), tant en l'espai com en el temps; pel que el canvi no es dóna ni en un moment puntual i tampoc d'una manera massa senzilla.

Aquesta estabilitat de l'actitud una vegada interioritzada es deu fonamentalment a la constant lluita per la congruència i unió que mantenen els seus tres components, tot i que en alguna ocasió tingui lloc alguna petita modificació de grau o de valors.

En primer lloc, la importància del component cognoscitiu es deu que a mesura que el coneixement de l'objecte d'actitud és major, més es referma l'actitud envers ell; fins al punt d'arribar a poder predir els resultats amb un ínfim risc d'e-rror.

També és important el component comportamental perquè l'in-dividu es decantarà a actuar en conseqüència amb els altres dos components, sempre encaminat a augmentar l'autoestima, tot buscant la imatge més congruent del Jo-ideal.

I per últim, el component afectiu, considerat com el més important de tots tres, perquè és el que s'arrela més. Una ve-gada assolida una resposta emocional costa molt d'extingir-la, perquè els sentiments són molt forts i si s'han creat en col.laboració amb la percepció encara més.

Tot i que els tres elements són importants, col.laboren amb l'estabilitat actitudinal:

- el reforç que es dóna de tant en tant, provocat o tro-bat, i que és el que manté viva l'actitud en tot moment. Entre-veiem que, degut a aquest reforç, l'actitud es pot assolir tam-bé per condicionament operant

- la percepció que en certa manera actua paral·lela al reforç i que també pot ésser positiva o negativa

- i també els errors o inferències que, si són d'altres actituds estrangeres fan que confiïm més en les nostres, que no ens defrauden i consegüentment les estem refermant; si són nostres llavors sí que ja comença potser, si aquests es van repetint, el procés de canvi d'actitud.

Fins ara estem pensant en l'aspecte individual relacionat amb els tres components, però no podem oblidar l'altre aspecte més social, perquè la gent que ens envolta ens influeix molt, tant a enriquir el nostre coneixement com a fer-nos mantenir conscientment en el nostre lloc i amb la nostra manera d'ésser; en certa manera, ens fa comprometre a seguir una línia de coherència amb nosaltres mateixos. Per això, quan una persona creu que és molt important mantenir una actitud concreta, buscarà conscientment o inconscient mitjans que recolzin aquesta actitud.

Per tant, quan l'individu té major seguretat, el nombre de canvis d'actitud en ell serà menor.

Què entenem concretament per "canvi d'actitud" ?. Dit d'una manera molt general, és com el canvi de temps, on comparem les actituds d'una persona en dos moments diferents, tot i que es tendeix a ésser conscient en idees, conducta i actituds.

El canvi d'actitud desapareix si no és recolzat pel medi ambient. Si canviem dos components i influeixen en la resta, té lloc el canvi d'acció. Si es canvia la conducta envers l'objecte, té lloc el canvi d'actitud. D'aquí que actualment s'està treballant molt el canvi d'actituds com a predecessor de la conducta; i s'està treballant molt a nivell social (publicitat...) i clínic.

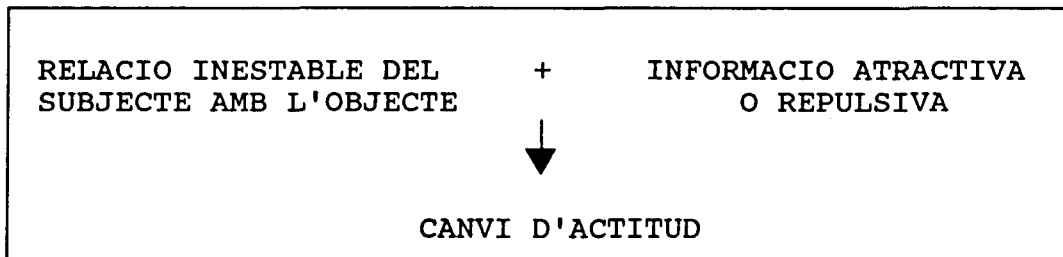
Woelfel i Haller (1971) estan treballant a fons en el terreny de la Teoria Cognitiva, i, juntament amb altres autors arriben a la fórmula del canvi d'actitud següent (Cushman i McPhee 1980):

$$A_n = \frac{A_o N_o + IN_1}{N_o + N_1}$$

A_n = actitud nova / A_o = actitud vella / N_o = nombre de missatges (quantitat d'informació) fora de la qual va ésser formada la actitud vella / I = valor mitjana de la nova informació rebuda / N_1 = nombre de missatges de la nova informació.

La teoria prediu que l'estabilitat d'una actitud serà proporcional a la quantitat d'informació (nombre de missatges) fora de la qual va formar-se.

El canvi ha d'ésser total, ja que, sí p. ex. l'afecte i la percepció són contraris, un dels dos haurà de canviar forçosament per apropar-se a l'altre i anar per una mateixa línia. De manera general, perquè tingui lloc el canvi d'actitud han de complir-se els següents requisits:



Quadre 4. Requisites necessaris per al canvi d'actitud.

La solució més senzilla fóra o bé canviar l'objecte d'actitud, o bé veure l'objecte tal com és i llavors canviar la percepció. Anem, però, a esbrinar una mica aquest quadre:

- Relació inestable on hem de tenir present l'entrellaçament entre dos factors. D'una banda la personalitat que comprèn l'esquema de valors i necessitats de l'individu i que podem aglutinar en tres de fonamentals:

. les necessitats biològiques o vitals, com la fam, la set...

. les necessitats socials i personals, com l'admiració social...

. i les necessitats de curiositat i comprensió, com aprendre anglès.

La importància d'aquestes necessitats va de més a menys segons l'ordenació que hem realitzat. La personalitat fa que un mateix objecte d'actitud sigui copsat de diferent manera segons l'individu de qui es tracti. Per altra banda, un segon factor molt important és l'experiència, que es pot donar de dues maneres diferents:

. directa, és el tipus més lògic i senzill a través de la qual es canvien tots els components de l'actitud. El canvi té lloc després de la darrera experiència amb l'objecte (sobretot si ha estat negativa) i es pot donar:

* per un dels tres elements de l'actitud tant sigui per la percepció (en rebre una nova informació), per l'afectivitat (en rebre una experiència agradable o desagradable) o pel comportament (en canviar per exemple una normativa legal)

* obligant la persona a comportar-se diferent

* segons les conseqüències del fet (una vegada ocorregut)

. indirecta, és dóna menys i a través de la qual canvien els components perceptius o de comportament. Són necessaris, però, arguments bons i convincents. Es utilitzada en psicoteràpia. L'experiència, tot i que la posem com a factor en certa manera provocador d'una relació inestable, es troba una mica a cavall entre aquesta i la informació, ja que també provoca nous aspectes d'informació i, per tant, també la podríem haver col·locat com una prèvia informació.

Informació que és un punt clau per al canvi d'actituds. Així com en la relació inestable amb l'objecte el factor personal i individual era fonamental, aquí es tracta d'un factor exterior a l'individu, que li ve donat i on ell és un pur espectador passiu. L'informador, tant és si es tracta d'una persona

física com d'una persona al darrera d'una pantalla o en una fotografia, utilitza bàsicament dues classes d'elements:

. racionals, a través dels quals l'informador pretén convèncer el públic que l'actitud proposta és lògica i raonable. Utilitza models i exemples molt clars i lògics, que per al públic no presenten cap mena de problema.

. irracionals o emocionals, a través dels quals pretén convèncer el públic que és la millor actitud per adoptar sense tenir les dades tan patents com en el cas anterior; així, doncs, utilitza altres elements reforçadors que incideixen directament en l'aspecte afectiu de la persona. Per exemple, utilitza el prestigi en presentar una beguda presa per un famós cantant d'òpera, o bé utilitza la por en presentar un dentífric que si no es pren es patirà càries... Si és molt exagerat de vegades no funciona, tot i que l'exageració hi ha d'ésser sempre present. També dependrà de l'individu que rep la informació, ja que, si té l'actitud molt arrelada, no sempre l'arribarà a canviar i llavors aquest "canvi d'actitud" és un fracàs.

El model que Fishbein i Ajzen proposen per al canvi d'actituds parteix de les creences, ja que aquestes ocupen el primer nivell del seu model. Si es canvien les creences, influiran en els restants components fins arribar a la conducta. Per tant, cal primer definir les conductes, i posteriorment poder-les avaluar i si interessa canviar.

Ells defineixen una sèrie de creences:

-creença pròxima: és la que posseeix l'individu que correspon directament a un ítem informacional (associació entre objecte i atribut a la qual un individu és exposat)

-creença primària: determina fonamentalment la variable dependent que s'investiga

-creença central: és o són les que s'intenten canviar

-creença externa: no es correpon amb cap dels ítems informacionals proporcionats al subjecte. Quan hi ha un canvi en les creences internes, degut a un intent d'influència, se l'anomena "efecte d'impacte".

També Fishbein i Ajzen (1975) asseguren l'existència de quatre Principis del canvi de creences:

- els efectes d'un intent d'influència sobre el canvi depen dels efectes sobre les creences primàries subjacents
- també poden dependre de les creences pròximes i dels efectes d'impacte
- depèn del nombre creixent dels processos intervinents
- una manipulació experimental pot afectar la quantitat de canvi solament en la mesura en què aquesta influeix en les creences pròximes externes.

De les diverses tècniques existents pel canvi d'actituds i creences: McGuire 1969, Rokeach 1975-1980, Tesser 1978, Sanders i Ervin 1979, Kelman 1980, Johnson 1980, Cialdini, Petty i Cacioppo 1981, Oskamp 1977, i Fishbein i Ajzen 1975; Fishbein i Ajzen han reformulat les dues més importants i que tenen el mateix procés general: la participació activa i la comunicació persuasiva.

2. LA COMUNICACIO I EL CANVI D'ACTITUDS

Aquesta informació, de la qual estem parlant, penetrarà en l'individu a través d'una (o fins i tot més d'una) d'aquestes quatre vies: associació, imitació, comunicació i persuasió.

La majoria dels nostres comportaments provenen d'aprenentatges per associació o imitació. L'aprenentatge de les normes socials acostuma a ésser degut als altres dos factors: comunicació i persuasió.

LA IMITACIO I L'ASSOCIACIO

La imitació és molt important perquè la fem servir sovint, ja que aprenem més per imitació que no pas per assaig i error. No cal que una conducta es vegi reforçada perquè sigui adquirida.

Per efectuar modificacions en les actituds hi influeix

molt l'associació d'objectes d'actitud amb efectes positius o negatius.

Segons Bandura (1983) l'aprenentatge sense pràctica porta a dues classes de representació:

- imaginativa: es formen les imatges a través de condicionament sensorial (si es repeteixen seqüències perceptives qual sevol estímulo podrà evocar imatges, encara que no estiguin presents físicament)

- verbal: la majoria de processos cognitius que regulen la conducta són més verbals que no visuals.

Bandura (1982) ha treballat força aquesta via de la imitació, tot creant el seu propi "Model d'Imitació"; ell considera que hi ha diferents processos que componen aquest aprenentatge:

- procés d'atenció: l'aprenentatge observacional depèn de mantenir l'atenció per part de l'observador. La quantitat i tipus d'experiències observacionals depenen de diferents factors, com les característiques personals de l'observador, els trets de les activitats que serveixen de model, l'organització estructural de les interaccions humanes, etc.

- procés de retenció: si no haguéssim de recordar la conducta que ens serveix de model, aquesta no exerciria cap influència sobre nosaltres. Si no hi tenim la presència física, ho hem de retenir en la memòria, i per això és fonamental la repetició, ja que ajuda a enfortir i estabilitzar les respostes adquirides

- processos de reproducció motora: on s'apliquen les conductes apreses. Es passa, doncs, de la representació simbòlica a l'execució real de la conducta, tot seleccionant respostes i tot seguit organitzant-les, realitzant conductes d'acord amb les habilitats del subjecte, i, aplicant sistemes de retroalimentació

- processos motivacionals: on se seleccionen les respostes que es van a imitar. En general, l'individu tendeix a imitar la conducta de la qual espera conseqüències favorables per a

ell. Si les condicions motivacionals són negatives, l'aprenentatge no es transformarà en conducta; i si són positives, es transformarà ràpidament.

LA COMUNICACIO I LA PERSUASSIO

La comunicació és una de les vies més complexes. Els mateixos De Fleur i Ball-Rokeach (1982) ens demostren que es pot observar des de diferents punts de mira:

- com a procés semàntic, ja que depèn d'uns símbols i regles seleccionats per un tipus de llenguatge

- com a procés neurobiològic, ja que el Sistema Nerviós Central té un important paper per elaborar, emmagatzemar i recuperar experiències

- com a procés psicològic, ja que els significats de les paraules tenen un gran paper per percebre i respondre al món

- com a procés cultural, ja que el llenguatge no és més que un conjunt de convencions culturals

- com a procés social, ja que la comunicació és el mitjà principal pel qual els homes interactuem de manera significativa.

El canvi d'actituds es troba sempre inclòs dins el tema de la comunicació, ja que sense l'existència del procés comunicatiu no hi haurà ni formació d'actituds ni molt menys canvi d'aquestes.

D'altra banda, la persuasió és una activitat conscient que pretén el canvi de la conducta; fet que demostra l'existència d'un cert nivell de desajust entre l'emissor i el receptor.

Es dona quan hi ha amenaça dels propis objectius, o bé quan la font i el grau d'aquesta amenaça són tan importants com per justificar el cost de l'esforç per efectuar la persuasió.

Per tant, condensant, i tal com pensen també diferents autors, la comunicació persuasiva pot ésser una bona estratègia per poder realitzar el canvi d'actitud; ja que es tracta d'una situació en la qual algú (el comunicador) formula un missatge

per intentar persuadir els altres (l'audiència) per tal de canviar la seva actitud cap a un objecte.

I dins aquesta comunicació han de trobar-s'hi diferents processos que ha de realitzar el subjecte: atenció, comprensió, acceptació, retenció i acció; i per això caldrà utilitzar estratègies el màxim d'eficaces per potenciar cadascun d'aquests processos i assegurar al màxim aquest canvi.

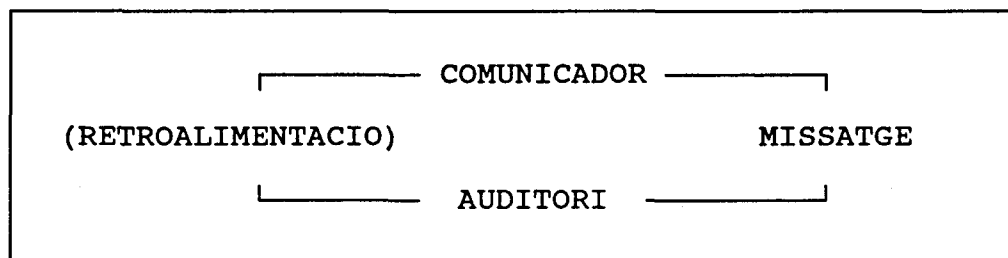


Fig 10. Procés habitual de la comunicació.

El comunicador inicia el procés de presentar el missatge a l'auditori i aquest respon al comunicador, existint la possibilitat del canvi o no d'actitud relacionada amb el contingut del missatge i també les característiques de presentació per part del comunicador. Segons les característiques més concretes d'aquest procés comunicatiu tenim:

- Origen de la comunicació (qui ho diu: Font, Emissor, Comunicador)
- Naturalesa de la comunicació (què es diu: Missatge o com ho diu: Canal)
- Característiques dels oients (a qui es diu: Públic, Auditori).

Seguidament esbrinarem cadascun d'aquests elements:

Font

Persona o grup que procura induir el canvi d'actitud. Tant pot ésser física com no (p. ex. un diari), tot i que directament o indirecta la persona hi és. Les característiques princi

pals que ha de posseir, per ordre d'importància, per afavorir el canvi, són fonamentalment:

- Atracció és potser l'aspecte més important de tots, tant a nivell físic com psicològic, perquè és d'una notable influència. Tan important és el tipus i el sexe, la veu, la velocitat de parla, el gest..., com la roba que porti al damunt o la posició social. Gairebé podem assegurar que és més important la font atractiva que no pas l'experta.

- Prestigi, on es combinen dos elements molt importants com són la destresa i la credibilitat, així com, també és molt important el respecte cara a augmentar l'eficàcia de les actituds. L'opinió d'una persona (deguda a un coneixement, una experiència,... més grans) és valorada molt més que la d'una altra, sent l'efecte resultant immediat i molt més fort. Per exemple, si un metge conegut anuncia un medicament o si l'anuncia un senyor normal del carrer.

La credibilitat acostuma a tenir dos components: experiència (bon coneixedor del tema i que no esperi l'últim motiu per intentar persuadir) i fiabilitat (on és molt important la sinceritat); que augmenten la possibilitat de la realització del canvi.

Hi ha dos tipus de comunicadors segons la credibilitat:

-d'alta credibilitat: accelera el canvi d'actitud

-de baixa credibilitat: atura o bé anul·la la possibilitat de canvi d'actitud.

Actualment els estudis sobre comunicació persuasiva que utilitzen les característiques de la font per al canvi d'actituds, se centren sobretot en aquests dos aspectes que s'acaben d'esmentar.

Però també tenen la seva importància:

- Similitud, com més s'assembli a l'auditori, major serà l'atracció d'aquest envers la font.

La semblança entre la font i l'audiència augmenta l'efectivitat de la font en produir el canvi d'actituds. Cada vegada més es tendeix a la Teoria de l'Equilibri per tal d'assegurar

més el canvi.

- Comportament anterior: tot i que el que diu i el que fa la font és important en el moment en què ho presenta a l'auditori, també, si se'n coneix d'ella l'anterior comportament, encara influeix molt més.

Així, doncs, el canvi d'actituds, tot i que no sempre és instantani, serà molt més ràpid si:

- es demostra menys importància o la justa que té
- es demana moderat més que no pas exagerat
- la font és competent, familiar... i totes les característiques que hem anomenat, que no pas hostil

L'interès d'avui dia se centra molt en la manipulació de la font.

Canal

Mitjà a través del qual la font presenta el missatge amb el qual pretén canviar l'actitud de l'auditori. No és un element que ens interessi profundament en aquests moments, però la seva presència en tota comunicació és indispensable. Hi ha molt pocs estudis sobre la influència del canal en el canvi d'actituds.

Existeixen diversos canals molt importants i que són els que més s'utilitzen:

- Verbal, que és la forma més efectiva per a la gran majoria de canvis d'actituds, i on el comunicador instantàniament observa el públic i pot anar modelant el missatge automàticament.

- Escrit, que és més impersonal i comporta menys canvis d'actituds.

- Audio-visual, que fa que el canvi d'actituds tingui lloc amb una major rapidesa, perquè la imatge té un gran poder. Molts autors comenten que la imatge és el canal de major influència, però depèn molt sobretot de les característiques de l'oient.

La imatge aporta una colla de Teories:

- de la Catarsi: on l'individu descarrega el seu esgotament quotidià
- dels Efectes de l'Estímul: on augmenta la probabilitat de la resposta
- de l'Aprenentatge per Observació
- del Reforç
- del Cultiu: on es continua mantenint una imatge del món real.

S'ha criticat molt la passivitat com a actitud general de guda als mitjans de comunicació (Sanvisens 1985); i fins i tot amb el perill d'arribar a produir un home psíquicament uniforme, despersonalitzat, amb aspiracions, interessos i comportaments uniformes (Santos Guerra 1984). Realment la TV influeix en la passivitat, però no fins a extrems tan alarmants.

Gairebé la majoria d'informació que rebem és de caràcter verbal, permet una major interacció i entra pels ulls i l'oïda.

Cal tenir també molt en compte les interferències en la comunicació, ja que són factors que aturen o inhibeixen la transmissió del missatge; i si un missatge no arriba a l'audiència difícilment podrà tenir lloc el canvi d'actituds.

Existeixen bàsicament dues vies que porten al canvi d'actitud, i que Petty i Cacioppo (1987) defineixen:

- Via Central: considera el canvi d'actitud com a resultat d'una seriosa consideració dels arguments aportats. Té lloc quan la persona és motivada i capaç de pensar al voltant d'un fet. Emfatitza sobretot la reflexió entorn el fet actitudinal. Probablement produeix un canvi d'actitud més durador. El missatge és descrit com a funcionalment rellevant, però la nova actitud no es troba al principi.

- Via Perifèrica: en un principi no es pot considerar que el procés del missatge sigui del tot correcte; alguna cosa falla: o bé l'individu està poc motivat, o bé li manca capacitat, etc.; però al final té lloc l'esperat canvi d'actitud. Normalment té lloc quan la nova actitud es troba al principi.

La utilització d'una via, o bé l'altra, comporta diferents conseqüències per al propi canvi:

per la via central (anomenada també d'aproximació sistemàtica) pot durar més temps i acostuma a predir més la conducta. Aquí es remarca la informació. En parlen una colla d'autors (Mc Guire 1972, Petty & Cacioppo 1981)

per la via perifèrica (anomenada també per alguns processos heurístic) és totalment el contrari. Es treu importància a la informació. Probablement produeix un canvi d'actitud molt menys durador, que necessitarà un reforç. Hi ha diferents matisos quant a concepte: per uns és considerat com un model intermediari entre la validesa del missatge i la decisió final (Chaiken 1980, 1986, i Fishbein i Taylor 1984); i per altres es tracta d'un grup de teories del canvi d'actitud que se centra en els factors o motius que produeixen el canvi sense haver de ser únicament un missatge molt actiu (Petty i Cacioppo 1981, 1986).

Els autors hi han donat nomenclatures diferents:

-procés profund - procés superficial (Craik & Lockhart 1972)

-procés controlat - procés automàtic (Schneider & Shiffrin 1977)

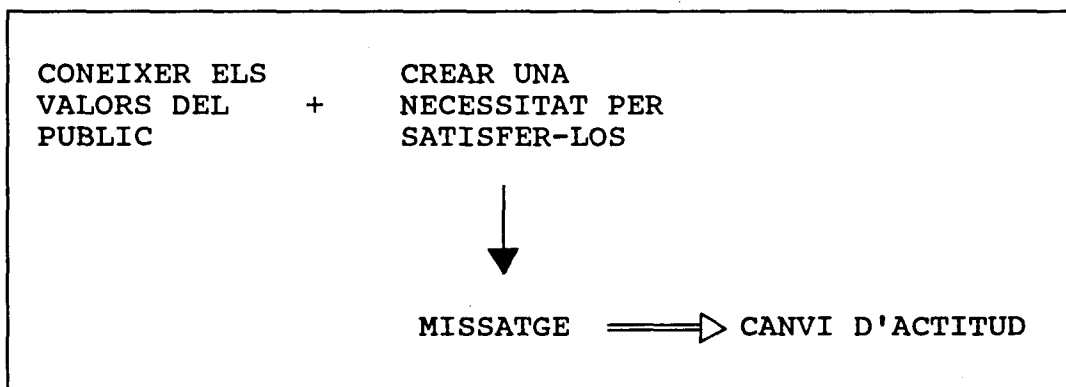
-procés sistemàtic - procés heurístic (Chaiken 1987)

-procés reflexiu - procés descuidat (Abelson 1976, Langer i altres 1978).

Públic

Es tracta de la persona o grup, l'actitud del qual ha de canviar. La importància de l'audiència ha anat prenent força en els darrers anys, sobretot degut al món polític.

Per això l'emissor o font haurà de realitzar bàsicament el procés de:



Quadre 5. Passos efectuats per l'emissor en el procés de la comunicació.

Cal tenir molt en compte:

-l'autoestima: és fonamental a l'hora de pensar a convèncer. A una autoestima menor, més fàcil serà el convèncer.

-provocar por o temor: tenim dues possibilitats per part del públic: l'una que sigui convençut, i l'altra que utilitzi mecanismes de defensa.

-efecte d'inoculació: missatges d'amenaça on es mostren certs resultats negatius.

En primer lloc, el comunicador s'assabentarà dels valors que envolten el públic, a nivell de: experiència viscuda, personalitat i objectius pretesos.

Sobretot, és a nivell de personalitat on ha de cavar a fons, ja que hi ha una sèrie de factors molt importants que faran més fàcil el canvi d'actituds. Així, doncs, sembla que pot ser més influenciable per aconseguir el canvi una persona que: s'autovalori poc o en sentit negatiu, sigui distreta, sigui jove, sigui del sexe femení, tingui un baix nivell cultural o desconegui el tema tractat; malgrat també hi ha excepcions.

Petty, Wells & Brock (1976) diuen que una comunicació persuasiva produeix sobretot un dels dos tipus d'activitat cogni

tiva implícita: contraargument, o bé estar d'acord amb la posició defensada. Segons s'agafi l'una o bé l'altra, l'efectivitat del missatge augmentarà o es reduirà. Si s'agafa el contraargument, la distracció pot primar l'argument de la persuasió per interferència amb el procés de contraargument. Si s'agafa l'estar d'acord, la distracció pot inhibir els pensaments favorables i primar la reducció de l'acceptació. A una major distracció, decreix l'estar d'acord amb la dificultat del missatge contraargumentat.

Tot i que hi ha una gran majoria (60 %) que posseeix un nivell mig de persuasió, resten dos blocs similars (amb un 20% cadascun): els que canvien a cada moment, i els que s'aferren a la seva postura i no volen canviar.

Sempre, però, el comunicador haurà d'ésser intel·ligent i crear una necessitat per a aquest públic, la qual el beneficiï a ell; i per això és imprescindible a priori conèixer el públic tan a fons com es pugui (com més millor) a nivell de valors, interessos i fins i tot reaccions.

Missatge

Equival a la informació que el comunicador transmet a l'auditori, que convencerà a aquest a canviar d'actitud. Podríem gairebé assegurar que és l'element comunicatiu més important per fer efectiu el canvi d'actitud.

"Un missatge és persuasiu quan informa a un individu que una actitud que ell o ella manté no tindrà una llarga durada en la seva funció, i que una actitud diferent serviria millor a aquesta funció" (32).

El tipus de llenguatge, la imatge i el canal a través del qual presentarem el missatge són fonamentals pel canvi d'actituds, ja que tan important és el missatge com la manera en què es presenta. Breument analitzarem les característiques que cal tenir en compte per tot canvi d'actituds:

- Estil: cal tenir en compte les característiques connotatives (com l'ésser dinàmic, apagat, elegant...), l'estil de re

dacció, la claredat i la presentació; malgrat per al canvi no cal massa exageració.

- Estructura o organització dels elements del missatge. A qui hem de tenir presents diversos aspectes, com:

. l'interval entre dues comunicacions (regulació del factor temps) ja que la primera té més avantatges; però, si entre aquesta i la segona hi ha molt de temps, llavors predomina la segona perquè té temps per superar l'anterior

. la quantitat d'arguments és també molt important. Cal partir sempre de la base que es dona una mínima motivació per part del receptor, perquè sinó caldria una gran quantitat d'arguments per arribar al canvi. Com més motivació inicial hi hagi, més fàcil serà de generar idees favorables sobre el contingut del missatge

. ordre de seqüències: és molt important la manera de presentar els arguments, ja que de vegades els primers acostumen a ésser els que més influeixen, i per això cal tractar primer els arguments més positius i al final els més negatius; i en altres ocasions és millor presentar-ho a l'inrevés.

Normalment té lloc el major impacte just després de la presentació. En cada cas s'ha de pensar què és el millor: si presentar arguments positius i negatius junts, o si és millor separats, pensar com distribuir-los.

Segons Kanouse & Hanson (1972) i Anderson (1981) la informació negativa pesa més que no pas la positiva. Però a mesura que augmenta la importància de la dimensió, també augmenta la influència del grau de negativitat.

El principi (Efecte de Primacia) i el final (Efecte Recent) és el que més es recorda sempre.

- Contingut que és molt important sobretot a nivell de redactat (on és més important presentar primer la inducció que no pas la deducció) o bé de presentar-lo com a binomi hedònic (pronostica guanys) i/o personal, que no pas antihedònic general. En la presentació d'aquest contingut, és molt important perquè tingui lloc o no el canvi d'actitud:

- la posició tant de la font com de l'auditori
- la presentació d'advertències del missatge
- la creació d'ansietat
- la urgència d'acció.

També en tot missatge s'inclouen una sèrie de Valors que, depèn de la força persuasiva que continguin, faran més ràpid el canvi o no:

. Lògics, que es basen en aspectes purament d'organització perquè el missatge contingui tots els aspectes necessaris i amb un clar ordre. Així, tenim per exemple el mateix contingut que acabem de tractar, l'elaboració, la intel·ligibilitat, la durada; que ens són prou coneguts i que reflecteixen "la bona presència i presentació" del missatge.

. Emocionals, que ja hem tractat abans remarcant la gran importància que té el camp de l'emotivitat per als canvis actitudinals. Els valors emocionals atrauen l'atenció immediata de l'individu, però no sempre canvien o augmenten la seva motivació. També tenen un gran poder persuasiu i són molt importants en el moment en què es desenvolupen: l'excitabilitat del comunicant, sobretot, i la intensitat de presentació per part del comunicador. És molt important el temor (capacitat del subjecte per enfrontar-se a l'amenaça que se li presenta), que pot ser:

Alt, quan el canvi no és momentani però es perd a llarg termini (es rep una excitació, però al final no arriba al fons de tot)

Baix, quan el canvi no és momentani però a llarg termini hi ha canvi real, estable i durador, que farà que el resultat sigui, o bé allunyar-se molt del missatge, o bé fer-ne cas.

Sovint els missatges recorren a la por:

- quan tenen un nivell baix de por, l'oient no s'interessa pel tema, no atén i no es produirà cap canvi d'actitud

- quan tenen un nivell alt de por, l'oient rebrà els missatges com una amenaça i buscarà defensar-se i evitar-los; per tant, tampoc hi haurà canvi d'actitud

- i quan tenen un nivell mig de por, augmentaran l'atenció, facilitaran l'acceptació, i el canvi d'actitud serà molt més probable. La por és efectiva quan més a prop es troba la resposta.

La insistència basada en el temor intens acostuma a ser menys eficaç que la basada en el temor mínim. Així, doncs, amb més temor el canvi d'actituds serà instantani, però els efectes desapareixeran aviat, perquè hi manca la motivació. I amb menys temor, serà el contrari, ja que es creen les condicions més propícies per a una conducta adaptable.

Existeixen tres classes de reacció segons la por deguda a amenaces:

-intensificar la vigilància (ja que augmenta la sensibilitat)

-necessitat de seguretat (buscar informació protectora)

-compromís o combinació dels dos anteriors.

Fishbein i Ajzen (1975) han demostrat en repetides ocasions que l'amenaça no augmenta l'eficàcia persuasiva; tot i que se'n faci bastant ús d'ella.

S'ha estat treballant també un interessant binomi: l'autoestima i la por. A una menor autoestima influeix més la comunicació amb temor.

Existeixen diverses classes concretes de missatge relacionades de manera profunda amb el canvi d'actituds:

. Propaganda, estendre o ampliar la informació segons l'interès del comunicador envers el seu propi objectiu per provocar el canvi d'actitud

. Contrapropaganda és la comunicació, l'objectiu primordial de la qual és guanyar o abolir l'efectivitat de la propaganda emesa per un altre

. Propaganda indirecta que són missatges disfressats que no semblen propaganda, però sí que ho són. Es eficaç perquè el públic no percep que s'està influïnt en les seves actituds (p. ex. un mestre en ensenyar).

Cal esmentar també els Efectes principals que es troben re

lacionats amb el missatge que agrupem per binomis:

- Efecte de primacia, és a dir, parlar el primer pot influir i tenir major domini

- Efecte de novetat, és a dir, parlar el darrer permet millorar els arguments dels anteriors i deixar més viva la comunicació

- Efecte de contrast o tendència a exagerar la diferència entre la pròpia actitud i la dels altres, que implicarà un major canvi d'actituds

- Efecte d'assimilació que es disminueix quan convé, i pel qual hi ha poc canvi d'actituds

- Efecte de bumerang que és una inesperada inversió de l'actitud en una direcció contrària a aquella que, en un principi, es buscava; això pot ser degut a l'aparició d'algun canvi dramàtic molt ràpid o també a un forçós contacte directe amb l'objecte d'actitud negativa. Implica un rebuig de la credibilitat, disgust o identificació negativa

- Efecte latent que equival als canvis d'actitud que apareixen més tard del que s'esperava, unes dues o quatre setmanes després. No es coneix ben bé l'origen però pot ésser degut a l'assimilació lenta i gradual de la informació o bé a oblidar l'origen de l'argument abans que el contingut.

Mc Guire (1969) el defineix com un tipus d'acció retardada d'una comunicació persuasiva en la qual l'acceptació d'aquesta és menor immediatament després de la comunicació que si ho és un temps més tard.

- Efecte socràtic, que sorgeix degut a una funció de mesurament repetit després d'haver transcorregut un temps. Es molt defensat per Henninger & Wyer (1976). A més repetició de les preguntes als individus, les respostes seran cada vegada més consistents.

Cook i Insko (1968) troben que una comunicació persuasiva que enllaça un objecte actitudinal amb un gran nombre de valors que posseeix l'audiència, produeix una actitud cap a l'objecte més resistent a decaure que l'actitud produïda per una

comunicació enllaçant l'objecte amb pocs valors de l'audiència.

No sempre l'intent per canviar les actituds té èxit, ja que quan, per exemple, tractem amb les actituds dominants d'una persona, és molt probable que ens emportem més d'un fracàs en no aconseguir canviar-les.

El següent quadre ens condensa la realitat de la comunicació persuasiva, desglosada en variables independents (V.I.) i variables dependents (V.D.):

V.I. \ V.D.	ATENCIO	COMPRESIO	CONFORMITAT	RETENCIO	ACCIO
FONT	selecció acurada d'informació que es rep	a més coneixement de l'auditori, augmenta l'efectivitat	atrau i s'adequa als valors de l'auditori. Dóna poder	reforça i atrau l'interès de l'auditori	convèncer l'auditori
MISSATGE	augmenta la comprensió, porta recompenses, permet expressar valors	clar, convincent i fàcil de comprendre	gran relació amb la font	es presenta amb freqüència	més coneixement implica més influència
CANAL	es busca el més fiable i real	permet a l'auditori el seu propi pas	com més s'apropi al cara a cara, millor comunicació	augmenta la repetició	adequar el tipus concret de canal més idoni
AUDITORI	busca la informació congruent amb els valors	no té cap o pocs prejudicis	accepta la influència perquè espera aconseguir bones reaccions	com més en té, major retenció	creure's la font

Fig 11. Característiques generals sobre la comunicació persuasiva.

3. TEORIES DEL CANVI D'ACTITUDS

Existeixen una sèrie de teories, conegudes com "Teories de la Consistència Cognitiva", les quals expliquen com quan a l'home se li presenten una sèrie d'actituds conflictives, ell buscarà solucionar-les, i per això tindrà lloc el canvi d'actituds.

L'interès en els efectes de les actituds i processos psicològics cap als anys setanta s'encarava a resoldre les implicacions del que veia la gent i els problemes racionals; avui en dia es va cap a l'estudi de la consistència intrapersonal (Balança o Equilibri) i interpersonal (Gestió de la imatge).

En aquest apartat anirem repassant les diferents teories de la Consistència Cognitiva, junt amb d'altres, que s'han treballat menys però que cal també assenyalar dins el nucli del canvi actitudinal. Entre elles cal destacar:

TEORIA DE LA DISSONANCIA COGNITIVA

Va ésser ideada per Leon Festinger el 1957 i completada per Festinger i Aronson (1960) i postula que la dissonància és un estat de tensió que es produeix quan un individu posseeix dues cognicions (actitud-comportament, actitud-fets,..) psicològicament inconscients, com per exemple el fumar (conducta), amb el saber que fumar és molt dolent (actitud); i intentar establir-hi harmonia. Tanmateix sempre que s'hagi d'escollir entre dues alternatives hi haurà una dissonància; però aquesta es troba en el nivell més elevat quan un individu ha d'escollir entre dos ítems similars, més que no si són dos ítems totalment oposats.

Festinger parteix de les següents hipòtesis:

- per ésser psicològicament molesta, la dissonància ens obliga a disminuir-la i a assolir la consonància

- quan es presenta dissonància, la persona procura evitar situacions i informació que la intensifiquin i, alhora, procura atenuar-la.

Aquesta teoria ve a reflectir que quan l'home es troba davant d'aquesta dissonància, necessita lliurar-se'n per la seva pròpia comoditat, i per això s'autoconvenç que està en el que és correcte i a partir d'aquí es motiva per trobar la informació que el recolzi tot descartant la informació crítica. L'individu, doncs, canviarà la seva actitud a través d'un procés d'autopersuasió, d'autoconvenciment. Per això, tot recordant l'exemple que comentàvem abans sobre el fumar, l'individu per a reduir la dissonància ha canviat alguna de les condicions: com el dir que el fumar no és tan dolent perquè et permet establir relacions amb altra gent, perquè et fa sentir millor ànemicament, etc.; comença a desglossar una sèrie de raons que reflecteixen que realment "fumar no és tan dolent".

Festinger considera els coneixements com els únics elements que intervenen en relacions de coherència o incoherència. Veurem més endavant que en el fons no fa altra cosa que simplificar la teoria de Heider. Assegura que poden existir parelles d'elements cognoscitius en relacions mútues:

- impertinents (quan els dos elements no tenen res a veure entre ells)

- consonants (quan un element deriva de l'altre)

- dissonants (el contrari d'un deriva de l'altre).

Greenwald i Ronis (1978) tot treballant l'origen de la dissonància suggereixen una teoria "centrada en els canvis cognitius que tenen lloc per a l'autodefensa, el manteniment de l'autoestima, i en l'interès de mantenir la consistència psicològica" (33). Per ells, la convergència entre dissonància i l'autoteoria pot ésser solament temporal. Cal redefinir doncs, les condicions de l'origen de la dissonància.

En el 1957 ja existia una preocupació pels antecedents de la Dissonància Cognitiva. En el 1983 Croyle & Cooper ressalten que la dissonància sempre es troba junt amb l'activitat fisiològica. Cap al 1977 es va pensar en la dissonància com el resultat de l'acceptació d'una responsabilitat personal per una actitud discrepant de la conducta.

Goethals, Cooper i Naficy (1979) diuen que la dissonància es pot despertar quan les condicions que existeixen entorn una decisió durant un període de temps no necessiten resultats alternatius o aclarir previsions retrospectives de conseqüències innecessàries.

El pitjor problema de la investigació dels efectes de la dissonància és que ha d'existir la no-comprovació de la manipulació pel despertar de la dissonància. Quan les prediccions no són conformes és que algun fet concret no s'ha donat, i per això ha tingut lloc la dissonància.

Per reduir la dissonància caldrà canviar un dels elements cognoscitius, afegir altres elements cognoscitius nous, o bé reduir la importància dels elements cognoscitius.

Frey (1979) demostra que existeix una relació corbilínia entre la quantitat de dissonància i la recerca selectiva per a una informació consonant.

Si pensem en el procés de Comunicació, base de la formació i canvi d'actituds, tenim que la dissonància es pot reduir sobretot canviant l'actitud d'un per a apropar-se més al comunicador, o bé aturant el comunicador. D'aquí que hi juga un paper molt important el grau de credibilitat del comunicador, i la discrepància amb la posició del comunicador, donat que, com més creïble sigui aquest, menys trigarà a tenir lloc el canvi d'actitud; per tant, la discrepància que hi haurà serà menor.

El corrent actual de la dissonància treballa en els mecanismes que es troben a la base del procés de la dissonància. Steele & Liu (1983) demostren que el canvi d'actitud que segueix la defensa contraactitudinal es basa en la necessitat d'una autoimatge positiva, i no solament en les cognicions. Per tant, la dissonància es podrà reduir sempre que apareixi una acció que afirmi els valors més importants de l'individu.

White (1980), igual que molts d'altres, pensa estratègies per reduir la dissonància tot tenint present el compromís que existeix amb el gran consens (l'altra gent) i amb el petit consens (un mateix); i troba dissonància reduint el canvi actitu-

dinal en les condicions del compromís amb un mateix. Quan els individus en gran consens experimenten dissonància, busquen condicions consonants per reduir la tensió no plaent. Frey diu textualment que "és més tolerable canviar la decisió que no pas retenir el compromís original" (34).

Una opinió contrària a la nostra actitud portarà al canvi actitudinal perquè:

- no hi ha cap altre mitjà per a reduir la dissonància
- l'expressió de la nova actitud es premia inesperadament
- l'individu creu que està utilitzant les seves pròpies idees.

Chapanis i Chapanis (1964) criticaran aquesta Teoria tot assegurant que degut que la dissonància no es pot determinar de manera directa i hi ha molts aspectes al voltant, la conducta es pot deure a ella o no. Molts altres autors també efectuen crítiques al canvi, que de vegades és degut al temor per avaluació o bé perquè sovint s'arriba a comprar aquest canvi.

Tot i que aquesta Teoria ha estat força criticada, segueix oferint moltes possibilitats interessants.

TEORIA DE LA CONGRUENCIA

Creada per Charles Osgood i Percy Tannenbaum el 1955, amb la idea de mesurar els significats en el materials de comunicació. Treballen molt entorn de la comunicació d'un missatge, on els elements-clau són la font (qui o què emet el missatge), el concepte (què hi ha junt al missatge) i la defensa (la comunicació concreta és per la font junt al concepte).

La congruència és una condició de la consistència avaluativa, que es dóna quan una persona té una avaluació favorable tant de la font com del concepte, i manté una associació positiva entre la font i el concepte. Quan hi ha congruència no es dóna el canvi d'actitud.

TEORIA DE L'EQUILIBRI

Coneguda també com la Teoria de la Balança, va ésser crea

da per Fritz Heider (1946, 1958), partidari de la psicologia estructuralista, considera la coherència com una forma o estructura convenient. Pressuposa que ens agrada la consistència en les nostres relacions amb altres persones i amb l'entorn. Si alguna cosa falla, intentem buscar i arreglar-la per aconseguir l'equilibri. En certa manera té una formulació semblant a la Teoria de la Congruència, ja que ambdues se centren en el fet que l'individu busca el màxim de consistència en les seves cognicions.

Així, doncs, existeixen tres estats:

- 1) Normal, que és l'estat de descans o bé d'equilibri
- 2) Intromissió d'algun o diversos fets que transtornen aquest estat normal
- 3) Operacions i/o processos la funció dels quals és restablir la normalitat.

Heider els anomena: Equilibri, Desequilibri, i, Stress (per canviar amb l'objectiu de restablir l'equilibri).

La seva formulació es basa en dues relacions:

- "U" o relació d'unitat, que inclou associació o pertinença entre persona i objecte
- "L" o relació de simpatia que inclou simpatia de la persona per l'objecte.

Tant l'una com l'altra relació poden ser positives o negatives. S'assoleix l'equilibri si agrupar les dues relacions porta a un signe positiu.

Segons Pepitone (1966) la relació de tipus "U" no és massa exacta, ja que podem posseir un objecte sense conèixer-lo.

S'ha utilitzat sobretot per jutjar conductes revolucionàries: actituds envers candidats polítics, races, etc.

En un principi semblava molt clar (es buscava l'efecte d'atracció) però ara no ho sembla tant, ja que l'efecte d'unió en termes d'equilibri comença a fer trontollar la clau de la Teoria de l'Equilibri degut a:

- la noció de comparació social que assumeixen els individus és similar al seu propi concepte (vol dir que hi ha rela-

ció positiva, i, per tant, equilibri)

- l'individu assumeix el no estar d'acord amb unes causes, tot i que siguin semblants, al seu propi concepte (vol dir que hi ha relació negativa, i per tant desequilibri).

Abelson i Rosenberg (1958) han reelaborat el model inicial de Heider. Ells atribueixen càrregues positives o negatives a objectes així com a relacions entre ells.

Tant la Teoria de la Dissonància com la Teoria de l'Equilibri es basen en el fet que la conducta humana és motivada per un impuls a la consistència i a la consonància; i discrepen en el fet que, mentre la de l'Equilibri descriu sistemes d'equilibri i com aquest lluita per mantenir-se quan hi ha algun canvi, la de la Dissonància se centra envers l'acció orientada, on es veu enfrontat un individu en prendre una decisió incongruent amb la seva conducta habitual. Aquestes discrepàncies no es neguen ni contradiuen, sinó que demostren la complementació d'ambdues teories.

El context social pot servir per augmentar o reduir la dissonància, i això afecta el canvi d'actituds (Zanna & Sande 1986) i l'autopersuasió (Higgins & McCann 1987); aquest ha estat un dels darrers avenços en l'estudi dels efectes de la conducta en les actituds.

TEORIA DEL JUDICI SOCIAL

Creada per Sherif & Hovland l'any 1961, explica també la relació que hi ha entre la discrepància i el canvi d'actitud. Postula que un individu acostuma a tenir una posició preferida sobre qualsevol tema donat de l'actitud; però també hi ha una colla de posicions que l'individu percep com a acceptables (latitud de l'acceptació), una colla percebudes com a objeccionables (latitud de la rejecció) i, una colla en les quals l'individu es considera neutral (latitud de la no-confiança). Aquests tres blocs reflecteixen la importància que posseeix una dada per a una persona.

Sherif i Sherif (1969) explica que aquesta teoria prediu que si una comunicació defensa una posició de la Latitud d'Acceptació o de la de No-Confiança, es produirà un major canvi, que si defensa una posició de Latitud de Rejecció.

Aquesta teoria prediu, doncs, el canvi d'actitud com una funció corbilínia entre la discrepància de la comunicació, i, la latitud de l'acceptació.

TEORIA DE L'ATRIBUCIO

Equival a l'explicació de la manera com, normalment, assignem o atribuïm actituds a altres persones. Tot sovint cataloguem una persona solament per un fet que hem vist d'ella; ens deixem portar per la rapidesa en actuar i per una informació insuficient.

TEORIA DE L'AUTOPERCEPCIO

Teoria conductista creada per Daryl Bem (1967, 1972, 1980) que afirma que la percepció es basa més en l'observació del comportament que en l'observació d'estats interns. Deduïm l'estat intern dels altres a partir del seu comportament. Les actituds segueixen el comportament que, a la vegada, pot ésser alterat per les creences.

Segons Bem ens atribuïm sentiments i actituds a nosaltres mateixos a través del procés d'autopercepció i les claus que utilitzem són idèntiques a aquelles que utilitzem quan atribuïm sentiments i actituds als altres. El canvi d'actituds no és més que un procés d'actualització de la informació respecte de les nostres actituds i conductes.

Bem oposa una interpretació intel·lectual a la interpretació motivacional de Festinger. La seva teoria de l'autopercepció demostra que quan actuem, observem la nostra conducta de manera com els altres ens l'han de veure o com volem que ens la vegin. Aquesta teoria s'aplica millor a situacions on la conducta no contradiu una actitud ja existent. Però si hi ha contradicció entre actitud i conducta, la tensió motivacional

es reduirà segons l'esmentat per Festinger.

Higgins i els seus col.laboradors (1978, 1983, 1984) han comprovat que la conducta de la gent, en la forma d'autopercepció verbal o escrita, pot influir en les actituds envers l'objecte després d'un cert període de temps.

TEORIA DEL REFORÇ

Creada per Hovland, Janis i Kelley (1953), segons la qual les actituds i opinions no són més que respostes. Una o diverses condicions poden induir a que una persona canviï la seva actitud.

Una mica es troba en el camí del Condicionament Clàssic (Staats i col.laboradors 1958, 1968, 1973) en el qual les actituds s'adquireixen juntament amb els estímuls. Un estímul que porti a una actitud, podrà provocar més endavant una resposta similar. Introduint un reforç positiu després d'una resposta X; la resposta X tendeix a consolidar-se igual que una actitud positiva.

TEORIA DE LA INNOCULACIO

Proposada per McGuire (1964) i posteriorment ampliada per Ostrom i Brock (1980). El principi bàsic de la Resposta Cognitiva és que quan una persona rep o emet un missatge persuasiu, es realitza un esforç referent a la informació del missatge que supera el coneixement que posseeix la persona sobre el resultat.

La persona generarà un nombre elevat de principis, que, segons concreten Ostrom i Brock (1980) podem englobar en dos blocs:

-Pro-arguments: posició en que està d'acord. Si l'individu els escull, equival a l'emissió de respostes cognitives, i per tant, té lloc la persuasió

-Contra-arguments: posició oposada. Si l'individu els escull, té lloc la resistència a la persuasió, i això ho anomena McGuire com la "Teoria de la Inoculació", que pot dur a un

dels tres camins següents:

1. Convèncer els altres mitjançant el reforç. Advertir l'altra gent que el missatge que està rebent té intents persuasius.

2. Dependrà de la capacitat cultural de l'individu per atacar més o defensar-se més. Lògicament a major quantitat d'informació, hi ha una major capacitat per suportar la informació i autodefensar-se.

3. Es més efectiva si suposa resistència que no pas si se suporta la informació (els manca capacitat per defensar les seves creences).

**4. LA RELACIO ENTRE ACTITUD
I CONDUCTA**

1. INTRODUCCIO:

En general quan es tracta el concepte d'actitud la immensa majoria d'autors concorda que està format per tres components: cognició, afecte i comportament. Tanmateix alguns han afegit un nou component: la conducta (conducta observada a través dels actes), que Becoña i Dosil (1982) precisen en la seva definició: "accions directament observables portades a terme per l'individu" (35).

La conducta és una acció que realitza el subjecte, i que acostuma a transformar-se en respostes. Aquestes respostes poden ésser de tres classes:

1. Motores: inclouen els actes motors o conductes externes, com són el somriure o bé el caminar
2. Psicofisiològiques: respostes autonòmiques, com poden ser les activitats que realitzen els músculs i les glàndules
3. Cognitives: són les més difícils de delimitar. Segons Llavona (1984) es donen dos tipus de conductes: verbals (internes i externes) i representacions d'imatges.

Normalment quan es porta a terme una conducta, s'hi troben presents les tres classes.

Però no sempre un individu realitza la conducta d'acord amb el que pensa; per això quan té lloc aquesta discrepància parlem de l'existència d'una relació no biunívoca. Tothom posseeix actituds, però no sempre s'actua totalment d'acord amb elles perquè hi ha molts factors que influeixen. Algunes vegades s'actua d'una manera concreta depenent de qui es té al davant, o per voler quedar molt bé, o per demostrar més del que s'és realment; altres vegades es respon segons qui és el que pregunta. Tanmateix, però, depèn molt si el tema es coneix d'una manera directa o no, si se'n té experiència i quanta.

Per explicar com influeixen les actituds a la conducta hi ha dues possibilitats:

- que les cognicions referents a la conducta s'hagin barrejat tot creant actituds i/o intencions envers aquesta conduc-

ta, i permetin primàriament metodologies correlacionals

- que els processos cognitius influenciïn la relació actitud-conducta i permetin experiments de laboratori, per estudiar els diferents processos. Després es veurà l'efecte recíproc entre conducta i actituds.

Els investigadors sobre aquesta relació s'han estat preguntant contínuament com les actituds poden predir la conducta, fins al punt que podem distingir dos grans grups: metodològic (creu en l'existència d'una relació), i mediacional (no creu massa en la relació).

METODOLOGIC

Assegura que existeix una gran relació entre actituds i la conducta.

Ajzen i Fishbein (1977) lluiten per demostrar aquest estret lligam entre ambdues. Ho refermen Eagly i Himmelfarb (1978), Cialdini i els seus col.laboradors (1981), i el mateix Ajzen (1982).

Dins d'aquest grup hi ha una sèrie d'apartats fonamentals que tenen en compte:

- Mesurament de la relació: l'aspecte que més influeix en aquesta relació, i que Fishbein i Ajzen en parlen a tothora, ho transmet textualment Bagozzi (1981) dient que "una actitud general predirà un criteri d'un fet múltiple millor que un criteri d'un fet simple, mentre que una actitud específica predir un criteri d'un fet simple millor que un criteri d'un fet múltiple" (36).

- El model de les intencions: una intenció, segons Fishbein i Ajzen es troba en funció de dos components: l'actitud de la persona envers el realitzar una conducta específica, i el punt de vista subjectiu de les normes socials que miren aquesta conducta. Ells l'anomenaran "Teoria de l'Acció Raonada".

Aquest grup rebrà, però, moltes crítiques:

-Bagozzi (1981) assegura que les actituds influeixen en la

conducta solament a través de l'impacte de les intencions

-Saltzer (1981) està d'acord amb el paper de les intencions, però hi efectua una crítica menys exagerada que la de Bagozzi

-Miniard i Cohen (1981) els critiquen la distinció que fan entre el consentiment de la normativa, i el valor motivador de la conducta; perquè consideren que és tot un embolic. Tots dos factors poden influir a ambdós components.

MEDIACIONAL

Aquest grup també treballa molt sobre les actituds com a predictores de la conducta, tot i que assegura que sempre són predictores inadequades.

Critica molt l'altre grup, tal com ho reflecteixen les paraules d'Abelson: "Ajzen i Fishbein sembla que ens deixin viatjant per una carretera pavimentada amb intencions psicomètriques, les quals no és necessari tenir-les a prop per entendre les dinàmiques d'actituds i conductes" (37).

Fazio i Zanna (1981) considerats com els pioners, asseguren que les actituds basades en l'experiència directa amb l'objecte d'actitud són més predictives de les conductes que no les actituds que no s'hi basen.

En aquest bloc hi destaquen:

- Factors de la personalitat: un dels factors que més s'ha treballat en la relació actitud-conducta és la tendència de l'autocontrol (Snyder 1979): amb un major autocontrol es decanta a ésser més sensitiu, a relacionar-se més amb les actituds pròpies i més endavant amb la conducta. Fazio i Zanna (1980) diuen que moltes de les diferències individuals en la percepció de les actituds, són degudes a les diferències en les tendències de l'autocontrol.

- Processos personals i situacionals: la conducta social és deguda a la interacció entre les variables personals i situacionals.

Les diferències entre els dos grups són degudes sobretot

als mètodes d'investigació utilitzats: mentre el mediacional confia més en els experiments de laboratori, el metodològic prefereix el treball de camp.

Molts investigadors han argumentat que la introspecció augmenta l'accés i la força de les actituds, i la consistència entre actituds i conducta. Wilson i els seus col.laboradors (1984) han demostrat que hi ha un tipus d'introspecció que redueix la consistència entre l'actitud i la conducta.

El tipus d'introspecció més treballat és l'autocontrol de les actituds d'un mateix. Fazio i altres (1982) experimenten que preguntant a la gent què senten entorn l'objecte d'actitud, s'obtenen respostes més ràpides sobre les darreres mesures d'actitud i es dona una elevada correlació entre actitud i conducta.

S'arriba a la conclusió (Snyder i Kendzierski 1982, Snyder i Swann 1976) que probablement l'augment de la consistència incrementada entre actitud i conducta és degut al fet que les actituds es troben més al principi de les idees mentals de la gent, i les implicacions de les actituds es manifesten més.

També augmentant l'autoatenció, segons diuen Pryor, Gibbons, Wicklund, Fazio i Hood (1977); en col.locar l'individu davant d'un mirall, farà que augmenti la consistència entre actitud i conducta.

S'ha arribat a la conclusió que algunes formes d'introspecció ofereixen una major confiança. Preguntant a un individu que descrigui o bé observi els seus estats interns, podem confiar-hi més que no pas si li diem que interpreti i raoni les seves respostes.

Hipotitzem, diuen Wilson, Dunn, Bybee, Hymen i Rotondo (1984) que "l'autoanàlisi pot reduir les correlacions entre l'actitud i la conducta per canviar la informació actitudinal de la gent en una direcció lluny de la seva conducta" (38).

Variables com pressions situacionals i normes socials han estat trobades com a moderadores de la relació actitud-conduc

ta (segons Ajzen i Fishbein 1977, i Schofield 1975) igual que succeeix en la formació d'actituds (Fazio i Zanna 1981) i les variables de la personalitat (Snyder i Swann 1976).

2. ES ANTERIOR L'ACTITUD O LA CONDUCTA ?:

Existeixen quatre postures segons Kahle i Berman (1979):

1. L'actitud precedeix la conducta:

l'actitud és sempre un component previ i determinant de la conducta. Es la postura actualment més defensada pels diferents autors: Fishbein i Ajzen (1975, 1977), Mc Guire (1976), Triandis (1977, 1980), Kahle i Berman (1979), Andrews i Kandel (1979), entre d'altres.

2. La conducta causa l'actitud sota algunes condicions:

la defensa Bem (1972) tot dient que quan els indicis interns que té l'individu són dèbils i ambigus, la conducta pot determinar l'actitud.

3. Hi ha una mútua relació entre l'actitud i la conducta, tot podent guiar l'actitud a la conducta o a l'inrevés. Es defensada per Kelman (1974).

4. No hi ha cap relació entre l'actitud i la conducta. Ho recolza Wicker (1969).

D'aquestes quatre postures, la darrera pràcticament es podria eliminar avui dia. Les dues anteriors (2 i 3) han estat demostrades empíricament en alguna ocasió, però de manera limitada i escassa.

La primera és la que actualment es troba més recolzada, i existeixen tres metodologies diferents que ho assegurin (Liska, Felson, Chamlin i Baccaglini 1984):

- disseny de panel utilitzant correlacions creuades. Ha estat la més utilitzada, i consisteix, tal com proposa el seu creador (Kenny, 1975) en mesurar un mateix tema en uns mateixos individus però en dos intervals de temps diferents

- disseny de panel utilitzant coeficients de correlació parcial creuats. Utilitza també dos mesuraments en uns mateixos individus

- dissenys transaccionals utilitzant tècniques d'equacions simultànies.

3. ETAPES HISTORIQUES

El problema de la relació actitud-conducta, ha viscut dos períodes diferents:

a) Fins a inicis dels anys setanta es considerava que no existia cap mena de relació. Encara avui hi ha alguns autors que ho asseguren, com ara Deutscher (1973) que no creu que hagi d'existir cap relació; o bé Alvira (1977) que considera que l'actitud és una resposta que dóna l'individu davant d'una situació concreta; i, la conducta és la resposta que dóna el subjecte però en una altra situació diferent a l'anterior; com que la situació no coincideix, costa pensar en l'existència d'una relació entre ambdues.

b) A partir dels anys setanta fins avui dia s'ha demostrat que efectivament hi ha relació entre ambdues i que els investigadors anteriors confonien els conceptes.

S'han fet molts estudis: Ajzen i Fishbein (1972, 1975, 1977, 1980), Fishbein (1980), Calder i Ros (1973), Liska (1974, 1975), Kelman (1974), Gross i Niman (1975), Alvira (1977), Eagly i Himmerfalb (1978), Heller (1980), Wells (1980), Levine (1980), Triandis (1980), Tokeach (1980), Cialdini, Petty i Cacioppo (1981), Zanna, Higgins i Herman (1982), Cooper i Croyle (1984), Kahle (1984).

Cialdini, Petty i Cacioppo (1981) per una banda, i Zanna i Fazio (1982) per l'altra són els que més clarament reflecteixen l'interès actual, on ja no interessa tant el que les actituds prediguin la conducta, sinó el "quan" les actituds prediuen les conductes. Fazio i Zanna (1981) textualment ho re-

flecteixen tot esmentant: "sota quines condicions, quines classes d'actituds ajudades per les classes d'individus, prediuen quins tipus de conducta" (39).

Fazio i Zanna tampoc han oblidat un altre aspecte: el com les actituds guien la conducta. "Les actituds guien la conducta a través del seu impacte immediat de les percepcions" (40), el qual a vegades portarà a la consistència i d'altres no.

Això ha suposat un gir en la investigació i nombrosos estudis al respecte.

LaPiere (1934) és el pioner en l'estudi de la relació entre actitud i conducta, i altres en són fidels seguidors, com Kutner, Wilkins i Yarrow (1952) i, Schuman i Johnston (1976). La seva investigació va tractar el tema del racisme: es va dedicar a analitzar què deien i què feien els amos de restaurants i hotels entorn d'acceptar treballar en els seus locals a un matrimoni xinès. I amb aquest ampli estudi es va entendre la relació entre actitud i conducta durant molts anys.

Fishbein i Ajzen en un article del 1972 pretenen demostrar la importància d'aquesta relació sempre que es donin una sèrie de condicions com: distingir bé conceptes de creences, actituds i intencions; i, utilitzar criteris conductuals adequats. Fishbein elabora un model l'any 1967, que després perfeccionarà amb Ajzen.

4. FACTORS QUE INFLUEIXEN EN LA RELACIO ACTITUD-CONDUCTA:

Es evident que existeix una relació entre actitud i conducta, però cal seguir uns mètodes concrets per trobarla. Classificacions entorn els factors que influeixen en aquesta relació se n'han realitzat moltes, les més interessants de les quals presentarem seguidament, concluent en una classificació general en la qual hi figurin els factors fonamentals d'aquesta relació. Wicker (1969) és un dels primers a esmentar aquest tipus de factors i els engloba en dos grans blocs:

- intrapersonals (diferències individuals)
- extrapersonals (ambientals).

Es també força interessant la classificació que presenta Oskamp (1977):

- inestabilitat de les actituds
- actituds en competició
- destreses verbals, intel.lectuals o socials inadequades
- carència de control volicional sobre la conducta
- carència de conductes alternatives
- situacions que avaluin prescripcions normatives de la pròpia conducta
- conseqüències importants esperades de la conducta
- esdeveniments estranys o imprevistos.

Davidson i Jaccard (1979) consideren que els factors que moderen el grau de consistència entre l'actitud i la conducta són els següents:

- experiències anteriors
- canvis d'actituds
- interval de temps entre actitud i conducta
- educació dels responents
- correspondència entre variables actitudinals i conductuals.

Ajzen i Fishbein (1980) creuen que la relació pot ésser afectada per:

- experiència directa amb l'objecte d'actitud
- presència d'altres persones
- possessió de les habilitats requerides per executar la conducta
- succés de fets estranys imprevistos
- consistència interna de l'actitud
- confiança que es té en l'actitud.

Cialdini, Petty i Cacioppo (1981):

- problemes de mesurament, sobretot a nivell d'especificitat, generalitat i coincidència entre ambdues
- experiència directa amb l'objecte d'actitud

- mediadors de la personalitat.

Snyder i Kendzierski (1982) se centren sobretot en els factors de tipus contextual, com a factors fonamentals en la relació que estem treballant.

Abelson (1982) proposa tres tipus de consistència com a intermediaris del context situacional:

- condicions sotaindividualitzades (característiques personals)

- contextos ambientals

- circumstàncies d'individualitzar (objectes d'actitud).

Bagozzi i Warshaw també es limiten a distingir dos grans blocs:

- factors interns (motivació...)

- factors externs (situació...).

I per últim, a casa nostra, ho ha estat treballant darrerament Becoña (1986), considerant com a principals factors:

- experiència directa o prèvia

- interval de temps

- relleu

- generalitat versus especificitat

- mediadors de la personalitat

- prediccions intrasubjecte i inter-subjectes

- altres variables (com poden ésser el feed-back, l'obediència a l'autoritat o bé el prototipus d'actitud).

Després de la presentació dels qui han estat treballant més a fons els factors que intervenen en la relació actitud-conducta, considerem interessant englobar en una única classificació general els aspectes que considerem més importants:

FACTORS INTRAPERSONALS

Hi figuren en aquest apartat tots aquells aspectes que es troben en relació directa amb el propi individu i la seva personalitat.

- Destresses o habilitats personals, que tant poden ésser

de tipus verbal, intel·lectual com social.

Es troben molt defensades per Wicker (1969) dins el camp de les diferències individuals. Les habilitats personals són un tipus de factors influents en tot pensament i acció de l'individu.

- Variables personals, les quals influeixen significativament en la relació actitud-conducta i entre les que cal destacar-ne algunes.

L'autoresponsabilitat influeix en tota predicció conductual; com més elevada sigui, els resultats en la relació seran més consistents. Hi treballen molt Zuckerman, Siegelbaum i Williams (1977) i Zuckerman i Reis (1978).

També és important l'autoadvertència, proposada per Snyder (1974, 1979), que serveix per veure com les persones observen i controlen la seva pròpia presentació i conducta expressiva, avaluant els diferents nivells de com manifestar l'estat emocional vertader, després l'arbitrari (que no necessita ser congruent amb l'experiència emocional actual), encobrir un estat emocional inapropiat, etc. Lennox i Wolfe (1984) ho han estat reformulant i per ells un individu amb una alta autoadvertència tendeix a expressar-se, però tot tenint molt en compte el que és més idoni segons la situació i la relació amb les altres persones; i un individu amb baixa autoadvertència s'expressa tal com sent sense buscar aquest ajust a la situació el màxim de perfecte, i amb unes relacions entre actitud i conducta molt millors que ens permetran predir la seva conducta amb un risc ínfim.

Cal també tenir en compte el lloc que ocupa el control. Dins el món del control hem de tenir presents l'aspecte intern (quan l'individu s'autoatribueix els fets que li van succeint al llarg de la seva vida) i l'aspecte extern (quan l'individu atribueix els fets a causes externes). Saltzer (1981) ha volgut demostrar la importància que té el control per poder efectuar prediccions amb certa qualitat. Ell troba que els individus amb un control intern tenen correlacions més significati-

ves amb la seva conducta, que no pas amb un control extern.

L'autocontrol és un dels factors que més s'han treballat en la relació actitud-conducta, sent Snyder (1979, 1981) l'autor més representatiu. Snyder observa que un baix autocontrol porta a una gran consistència conductual i una preferència per les situacions socials que portarà cap a una certa estabilitat de les actituds; per tant, ens serà més fàcil predir la conducta en un individu amb un baix autocontrol que no pas amb un d'un alt autocontrol.

Relacionada amb totes tres variables hi tenim la voluntat que posseeix l'individu i que tot i que molts autors l'han tingut en compte, Oskamp (1977) és potser qui més ha remarcat aquest factor com a aspecte de domini personal per establir una relació entre actitud i conducta més consistent o menys.

- Conducta pròpia, és una altra variable a tenir en compte que vindrà assenyalada per diversos aspectes, tant de tipus personal com ambiental, i que té un fort pes a l'hora d'adoptar una altra conducta o mantenir la que ja es té.

- I molt relacionada amb la conducta hi tenim la consistència interna de les actituds presents i el grau de confiança que hi tenim amb elles. Depenent de l'arrelament que posseïm de les nostres actituds i de la confiança (deguda normalment a experiències anteriors) la relació d'aquestes amb la conducta serà més consistent o bé menys.

- Fruit dels dos aspectes anteriors tindrem la relació entre l'actitud i la conducta, molt influïda sobretot per les vivències anteriors que hem tingut, directes o bé indirectes, i els resultats que n'hem obtingut.

- Existència d'altres actituds, que podem desglossar en dues classes: de tipus fonamental, que una mica ens marcaran el camí a seguir, i, de tipus més inestable, que seran precisament les abocades al canvi.

- I per últim, el factor que probablement té més importància de tots i que en certa manera influeix en gairebé tots els anteriors: l'experiència directa que hagi pogut tenir l'in

dividu en un temps anterior, sigui més proper o més llunyà.

Dins l'experiència hi ha algun autor (Abelson 1982) que fins i tot arriba a precisar la necessitat de desglossar experiències de tipus real (que precisament són les de major importància i a les quals es remeten la majoria d'autors) i les de tipus simbòlic (quan també podríem anomenar que es tracta més aviat d'una experiència indirecta de l'individu). En el nostre cas centrem l'interès en l'experiència viscuda de manera directa i real per l'individu.

La importància d'aquest factor és recolzada per gairebé tots els autors que han treballat el tema de la relació actitud-conducta, i els qui no la citen no és perquè no la tinguin en consideració.

Regan i Fazio (1977) reflecteixen la gran importància que té el contacte directe amb l'objecte, i Fazio i Zanna (1978) asseguren rotundament que l'experiència directa proporciona una actitud ben definida i segura, i, el grau de confiança al qual s'arribarà influïrà en l'estabilitat de les actituds, i per tant a la mateixa relació amb la conducta.

Fazio i Zanna (1981) expliquen que l'experiència és influïda per la quantitat d'informació disponible, per la diferència en el processament de la informació i per l'accessibilitat a l'actitud. Molts altres autors recolzaran aquests judicis: Songer-Nocks (1976), Fishbein i Ajzen (1979) o Gergen i Gergen (1981).

Però també cal tenir en compte que l'experiència directa no sempre produeix, per si mateixa, millora de prediccions entre la relació actitud-conducta; tal com recolzen Ajzen i Fishbein (1980) i, Borgida i Campbell (1982) tot dient que si la creença és rellevant per a un individu, per molta experiència anterior que aquest tingui, la correlació entre actitud i conducta serà baixa.

Songer-Nocks (1976), Regan i Fazio (1977) i Ajzen i Fishbein (1980) contínuament recalquen que les actituds basades en experiències directes anteriors acostumen a ser millor predic-

tores de la conducta futura perquè tendeixen a retenir-se més temps. Una actitud formada per experiència directa pot augmentar la correlació entre actitud i conducta que si ha tingut l'experiència de manera indirecta, i ho recolzen Fazio, Zanna i Cooper (1978).

FACTORS EXTRAPERSONALS

Hi formen part tots aquells altres factors que tot i relacionant-se amb l'individu no pertanyen d'una manera directa a la seva personalitat. Això ens comporta la realització d'una doble subdivisió:

- De tipus humà:

hi englobem aquells aspectes que es donen en individus propers o influents a l'individu el qual estem tractant. Aspectes com poden ésser:

En primer lloc, hem de tractar la relació amb un altre individu, que serà un pilar fonamental en la relació, ja que segons la confiança que es tingui amb aquesta altra persona, com l'experiència anterior que s'hagi viscut amb ella, faran que l'individu acabi actuant amb major o menor fidelitat a les seves actituds. Aspectes com la confiança, el temor o l'autoritarisme, entre d'altres, hi influiran notablement.

Tampoc podem oblidar la presència d'una altra persona (o de diverses) com a aspecte influent. Normalment actuarem de diferent manera si tenim l'altra persona al davant, que si no la tenim, tot i que també hem de tenir en compte el grau de relació que hi tinguem per tal de provocar-nos de manera indirecta a actuar amb major o menor fidelitat a les nostres actituds.

Aquesta persona exterior a l'individu el pot influir de manera indirecta tot proporcionant-li no solament una col·laboració en certa manera passiva, sinó proporcionant-li altres models o conductes alternatives que podran influir en què fixar-se l'individu o fins i tot plantejar-se la possibilitat de canvis amb un cert grau de seguretat quant als resultats.

- De tipus material o ambiental:

hi pertanyen tots aquells factors que, tot i que influeixen en la relació entre actitud i conducta, no concerneixen a cap altre ésser humà. En primer lloc, el factor amb major influència és l'aparició de fets estranys imprevistos, que de manera sobtada faran trontollar les actituds de l'individu i acceleraran el canvi d'actitud. Gairebé tots els autors concorden a considerar-lo fonamental (Wicker, Oskamp, Ajzen i Fishbein o Abelson) perquè normalment se'l considera com el factor exterior, juntament amb la presència d'una altra persona, que penetren més a fons en la possible conducta de l'individu. Lògicament, el com i el perquè d'un fet estrany imprevist farà contemplar de diferent manera la seva influència en l'individu.

També cal ressaltar l'interval de temps com a factor important. Fishbein i Ajzen (1975) demostren que com més marge de temps hi hagi, a vegades ja no seran útils les mateixes variables i caldrà utilitzar-ne d'altres. Depèn, però, de cada cas, perquè en alguns el temps no influeix tant com en d'altres, tot i que sempre hi influeix. Davidson & Jaccard (1979) i Schwartz (1978) reflecteixen la importància del temps opinant que a més separació de temps entre actitud i després conducta, més decreixerà la predicció inicial que fèiem de l'actitud.

També és important el relleu tot i que massa sovint se l'oblidi. Per Fishbein i Ajzen (1972, 1975) són fonamentals el nivell de relleu o importància, i, el nivell d'especificitat (de limitació de conceptes).

Podem recordar les vies que havíem parlat quant al canvi d'actituds (central i perifèrica), i podem comprovar que, quan un assumpte té un relleu més elevat per a l'individu, el canvi té lloc per la via central, i, quan en té menys s'utilitza la via perifèrica.

L'especificitat és també un factor bàsic. Cada dia més autors hi recalquen la seva presència a l'hora d'avaluar la relació actitud-conducta. En destaquen: Ajzen i Fishbein (1972,

1975, 1977, 1980), Schuman i Johnson (1976) Eagly i Himmelfarb (1978), Fishbein (1980) i Cialdini, Petty i Cacioppo (1981). També Jaccard, King i Pomazal (1977) asseguren que a mesura que l'actitud es correspongui més al criteri conductual, major serà la predicció. Per tant, és necessari per una banda acomodar les avaluacions actitudinals a les conductes que ens interessen, i per l'altra, avaluar les actituds i conductes en el nivell més específic de la conducta.

5. MODELS DEL PROCES ACTITUD - CONDUCTA:

Existeixen una sèrie de Models que pretenen demostrar la relació existent entre actitud i conducta, que seguidament tractarem:

MODEL D'AJZEN I FISHBEIN (1975, 1980)

El model inicial de Fishbein i Ajzen (1967), anomenat posteriorment "Model de Fishbein i Ajzen" (1972, 1975), "Model d'Ajzen i Fishbein" (1980) i "Model de Fishbein" (1980); s'acaba coneixent com la Teoria de l'Acció Raonada (Ajzen i Fishbein 1980, Fishbein 1980).

Aquest model ha anat variant lleugerament des de l'inici degut a diferents experimentacions al respecte i ha adoptat precisament aquest nom degut al fet que es basa en la creença que la conducta humana està determinada per motius totalment raonats (i no pas inconscients); les persones són racionals i utilitzen la informació que posseeixen.

Un bon model teòric ha de posseir una sèrie de característiques, que són: una base antropològica, claredat de conceptes, una certa independència de rigideses dels corrents psicològics, resistència a falses investigacions, operativitat per orientar, i operativitat per aplicar-lo.

I el model de Fishbein i Ajzen les compleix totes, tot i que els mateixos autors precisen que un model d'actitud sola-

ment té relleu quan conté les següents característiques:

- significació de tots els elements i establiment de la seva estructura i relació dinàmica

- possibilitats de mesurament per veure la formació i el canvi d'actituds

- determinar la funció i el pes dels elements de l'àrea actitudinal com a predictors de la conducta.

Però, tot i que també ha rebut crítiques (com veurem més endavant), també molts han estat els seus admiradors i seguidors. Gergen i Gergen (1981), com molts d'altres, reflecteixen aquesta admiració envers el model en dir: "... la seva coherència, integració i afabilitat, juntament amb el fet de possibilitar-nos una predicció fiable sobre les activitats de les persones..." (41).

L'objectiu central d'aquest model se centra en la predicció de la conducta des de l'actitud del subjecte i de les normes subjectives (creences de l'individu entorn actituds d'altra gent cap a una conducta o bé objecte donat), estant ambdues lligades per la intenció conductual. Podem precisar que ells prediuen la conducta a partir de les "intencions conductuals".

Si, per exemple, un nen consulta l'enciclopèdia és perquè creu que així podrà ampliar un treball escolar i, conseqüentment, el mestre li pujarà la nota.

Tendim a les actituds positives quan les associem amb alguna cosa bona per a nosaltres. Tendim a les actituds negatives quan les associem a una cosa no bona per a nosaltres.

Fins arribar Ajzen i Fishbein, les actituds es mesuraven solament a partir de l'afecte i la cognició, però ells hi afegeixen la intenció conductual. La intenció es basa en l'actitud de la persona envers la conducta i la norma subjectiva que regeix la conducta. Molts han demostrat que les intencions de la conducta es correlacionen fortament amb les conductes; i molts també han demostrat que les intencions conductuals estan molt relacionades amb les influències actitudinals i normati-

ves (per uns són majors les influències de les actituds que les de les normes, i per altres, les normes afecten les conductes a través de les actituds).

Depenent del sentiment que es tingui cap a l'objecte, les intencions conductuals de l'individu variaran. Ja el 1967 Fishbein explicava que les intencions conductuals depenien de l'afecte envers l'objecte i, del tipus concret de creença general anomenada "norma subjectiva".

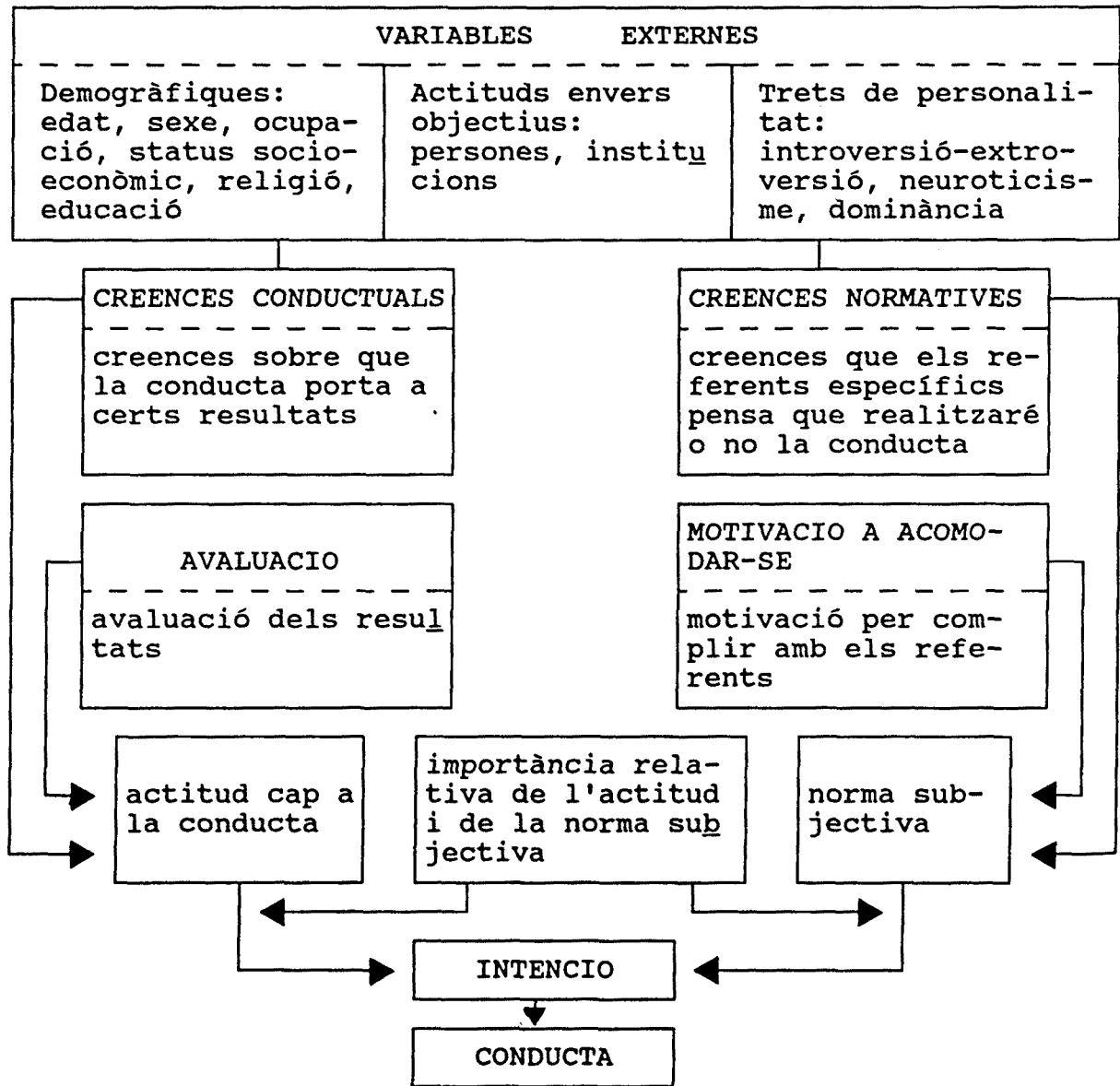


Fig 12. Esquema del Model de Fishbein i Ajzen (1975).

Si les intencions d'una persona han estat influïdes pels dos tipus d'afecte (cap a l'objecte i cap a les normes subjec tives), la percepció que pensa altra gent entorn la conducta concreta serà o no executada.

L'esquema sobre l'execució del Model proposat per Ajzen i Fishbein (1975) és el següent:

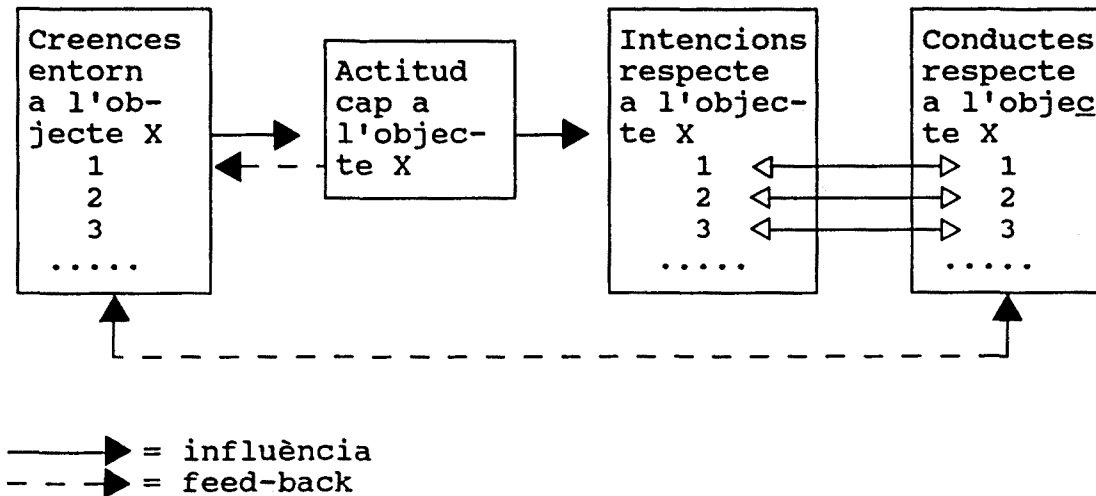


Fig 13. Execució del Model d'Ajzen i Fishbein (1975, pp.15).

Aquest esquema ens demostra que una actitud envers un objecte és deguda a les creences que té l'individu respecte a aquest. Està format pel següent esquelet conceptual que relaciona creences, actitud, intencions i conducta, i que creiem interessant esbrinar amb més detall.

Actitud:

Ajzen i Fishbein consideren que les actituds tenen quatre components: afecte, cognició (inclou opinions i creences), cognició (intencions conductuals), i conducta (observada a través dels actes).

L'actitud es troba determinada per les creences i l'avaluació de l'objecte i es mesura a través de la següent fórmula:

$$A = \sum_{i=1}^n b_i e_i$$

A= actitud cap a l'objecte / **Σ**= suma de les creences rellevants després d'haver multiplicat cadascuna d'elles per l'avaluació / **i**= atributs o conseqüències / **n**= nombre d'atributs o conseqüències / **b**= creença sobre els atributs de l'objecte o conseqüències dels actes / **e**= avaluació.

Creença:

Les creences, com veiem, se situen en el primer nivell del model i són fonamentals. El seu objectiu és enllaçar un objecte (que tant pot ser una persona com un fet) amb un atribut (equival a una propietat, característica, resultat, un altre objecte, etc).

Cal però delimitar-les bé per tal de conèixer-les, avaluar-les i/o canviar-les.

Fishbein i Ajzen distingeixen tres tipus de creences: descriptives (degudes a l'observació directa), inferencials (provinents del propi individu, sigui des de la consistència deguda o bé al raonament o bé a l'avaluació) i informativals (degudes a una font externa, que en moltes ocasions portarà a les creences descriptives).

Un canvi de creences influirà en els altres components fins arribar a la pròpia conducta. Així, doncs, tenim un nou enfoc de les creences:

-creença pròxima: és la que correspon directament a un ítem informativ. En el canvi de creences ells anomenen ítem informativ a l'associació objecte-atribut a la qual un individu és exposat.

-creença primària: delimita sobretot la variable dependent que s'investiga

-creença central: és o són les que s'intenten canviar

-creença externa: no es correspon amb cap dels ítems informacionals proporcionals al subjecte. Quan hi ha un canvi en les creences internes, degut a un intent d'influència, s'anomena "efecte d'impacte".

Segons Fishbein i Ajzen (1975) podem enumerar quatre principis del canvi de creences:

-els efectes d'un intent d'influència sobre el canvi depenen dels efectes sobre les creences primàries subjacents

-també poden dependre de les creences pròximes i dels efectes d'impacte

-depenen del nombre creixent dels processos intervinents

-una manipulació experimental pot afectar la quantitat de canvi solament en la mesura en què influeix la quantitat de canvi en les creences pròximes externes.

Avaluació:

Ajzen i Fishbein la defineixen com la "localització dels responents sobre una dimensió bipolar" (42), ja que s'acostumen a utilitzar amb bastanta freqüència escales de Diferencial Semàntic.

La Norma Subjectiva:

La fórmula de la norma subjectiva que ells plantegen és la següent:

$$SN = \sum_{i=1}^n bn_i m_i$$

SN= norma subjectiva / **n**= nombre de referents rellevants / **bn**= creença normativa del grup o bé de l'individu / **m**= motivació a acomodar-se amb el referent i.

Així, doncs, sabem que la intenció conductual es troba de terminada per dos elements: actitud cap a la conducta, i norma

subjectiva. La norma subjectiva conté dos elements: les creences normatives i, la motivació a acomodar-se.

La creença normativa és aquella que l'individu posseeix del que certs referents (altres persones) pensen de si pot o no executar la conducta en concret.

La motivació a acomodar-se és un concepte que ha anat variant a través dels temps, deguda als canvis en altres conceptes propers com l'actitud a consentir el referent o bé la intenció conductual i l'actitud a consentir el referent.

La Intenció Conductual:

Fishbein i Ajzen especifiquen aquest concepte com "la localització personal sobre una dimensió de probabilitat subjectiva envoltant una relació entre si mateix i alguna acció" (43), i proposen la següent fórmula:

$$I = (A) w_1 + (SN) w_2$$

I= intenció conductual / A= actitud cap a la conducta / SN= norma subjectiva / w_1 i w_2 = pesos obtinguts empíricament.

Ells diferencien l'acte simple (que es mesura realitzant una observació d'un acte conductual concret) i l'acte múltiple (s'observen diferents actes conductuals); i se centren únicament a predir conductes simples. El millor predictor de si una persona canviarà un acte concret és la intenció conductual de la persona. Per això és important conèixer les intencions conductuals, perquè seran les que es podran hipotitzar en funció de:

-l'actitud d'un envers l'acte (equival a l'avaluació completa cap a l'acte, com per exemple llegir aventures; i en canvi no equival a l'avaluació envers l'objecte, com els llibres d'aventures).

-factor social-normatiu, representant judicis entorn expectacions d'un significat particular d'altres i de la motivació d'un en complir aquestes expectacions.

Aquest model és un bon predictor de la conducta d'un acte simple, però no resol el problema original de la relació actitud-conducta perquè no explica la relació entre ambdues.

La intenció conductual es compon de quatre elements: conducta, objecte al qual la conducta va dirigida, situació en què la conducta es realitza, i, temps en el què la conducta s'executa.

Per tant, com més puguem detallar aquests quatre elements més podrem especificar les intencions conductuals.

La Conducta:

Segons Ajzen i Fishbein es compon de quatre elements: acció, objecte al qual es dirigeix, context en el qual té lloc, i, temps en el qual ocorre.

Si no hi ha una bona relació entre conducta i intencions, i, entre conducta i actituds, tindrà lloc la inconsistència.

Tal com havíem comentat abans, tot i que molts autors han adoptat aquest model, també ha estat objecte de moltes crítiques, sobretot des dels punts de vista conceptual i metodològic, tot i que ells ja el 1977 van argumentar que una relació fluixa entre actitud i conducta portava problemes metodològics.

També ha estat criticat per: separar creences i actituds (Rockeach 1979) i per condensar massa que la intenció prediu la conducta (Bentler i Speckart 1979).

Tanmateix, molts models per predir la conducta, com els de Davidson i Morrison 1983, Cooper i Croyle 1984, Jaccard i Becker 1986, entre d'altres, s'han basat en aquesta Teoria, que diu textualment: "la conducta es pot predir a través del mesurament de l'actitud de l'individu envers l'acció conductual (AAct) i les normes socials (SN) que influencien la probabilitat d'executar la conducta" (44).

I això pot ésser degut al fet que: opinions entorn una conducta concreta siguin assumides per la combinació del valor esperat més l'acció conductual, o bé que l'acció conductual i les normes socials influencien la conducta segons les intencions que porta aquesta.

En un principi Ajzen i Fishbein (1975) parlaven que la conducta i les seves intencions podien perfectament correlacionar-se amb un temps, nivell concret i control voluntari; però amb el pas del temps altres estudis i ells mateixos han pogut comprovar que hi ha algunes variables que influeixen de manera directa en la conducta. Sherman i Fazio (1983) aporten nombroses experiències al respecte.

També és molt interessant l'aportació de Cooper i Croyle (1984), fonamentada sobretot a partir dels estudis de Fishbein i Ajzen (1975), i que asseguren que "les actituds poden ésser utilitzades per predir la conducta" (45), i ho representen amb la següent fórmula:

$$B - I = (A_{act}) w_1 + (SN) W_2$$

B= conducta / **I**= intenció conductual (component intencional, mesurat p. ex. en una escala de 7 punts (-3 a +3) amb la qüestió: "A mi m'agrada?") / **A_{act}**= actitud cap a la conducta (p. ex. mirat amb una escala de Diferencial Semàntic) / **SN**= mesura de la percepció de la persona que la majoria d'altres signíficats pensa que pot adoptar la conducta en qüestió, i, **w₁** i **w₂**= pesos empírics determinats per anàlisi de regressió múltiple.

Les actituds i normes subjectives són contemplades com a determinants de la intenció conductual. Els factors **w₁** i **w₂** aniran canviant amb la situació i amb les diferències interindividui

duals. En algunes ocasions domina el component actitudinal, i en altres, el normatiu.

Cal però remarcar que, tant els autors que treballen amb aquest model com els mateixos creadors, concorden a considerar fonamental l'aspecte volitiu: un individu probablement adoptarà una conducta si s'hi esforça per assolir-la.

MODEL DE TRIANDIS (1977, 1980)

El 1977 Triandis crea un model, semblant al de Fishbein i Ajzen, però, tot i que assegura que aquest és més potent, s'ha comprovat que el grau de predicció és semblant o fins i tot més baix que aquell. Aquest model se centra sobretot en la conducta interpersonal, tot i que es pot aplicar a les altres.

La probabilitat de que ocorri un fet, assegura Triandis (1977) que depèn de tres factors:

- la força d'hàbit d'emissió d'un acte, que està indicat pel nombre de vegades que aquest acte ha ocorregut en l'individu

- la intenció conductual per emetre l'acte

- la presència (o absència) de condicions de facilitació per executar l'acte.

A l'any 1980 Triandis hi afegeix un quart factor:

- l'estat fisiològic de l'organisme (que ell anomena "arousal fisiològic"), quan es troba motivat per actuar, facilita l'acte i incrementa la seva probabilitat d'aparició.

L'esquema del seu Model el presentem seguidament:

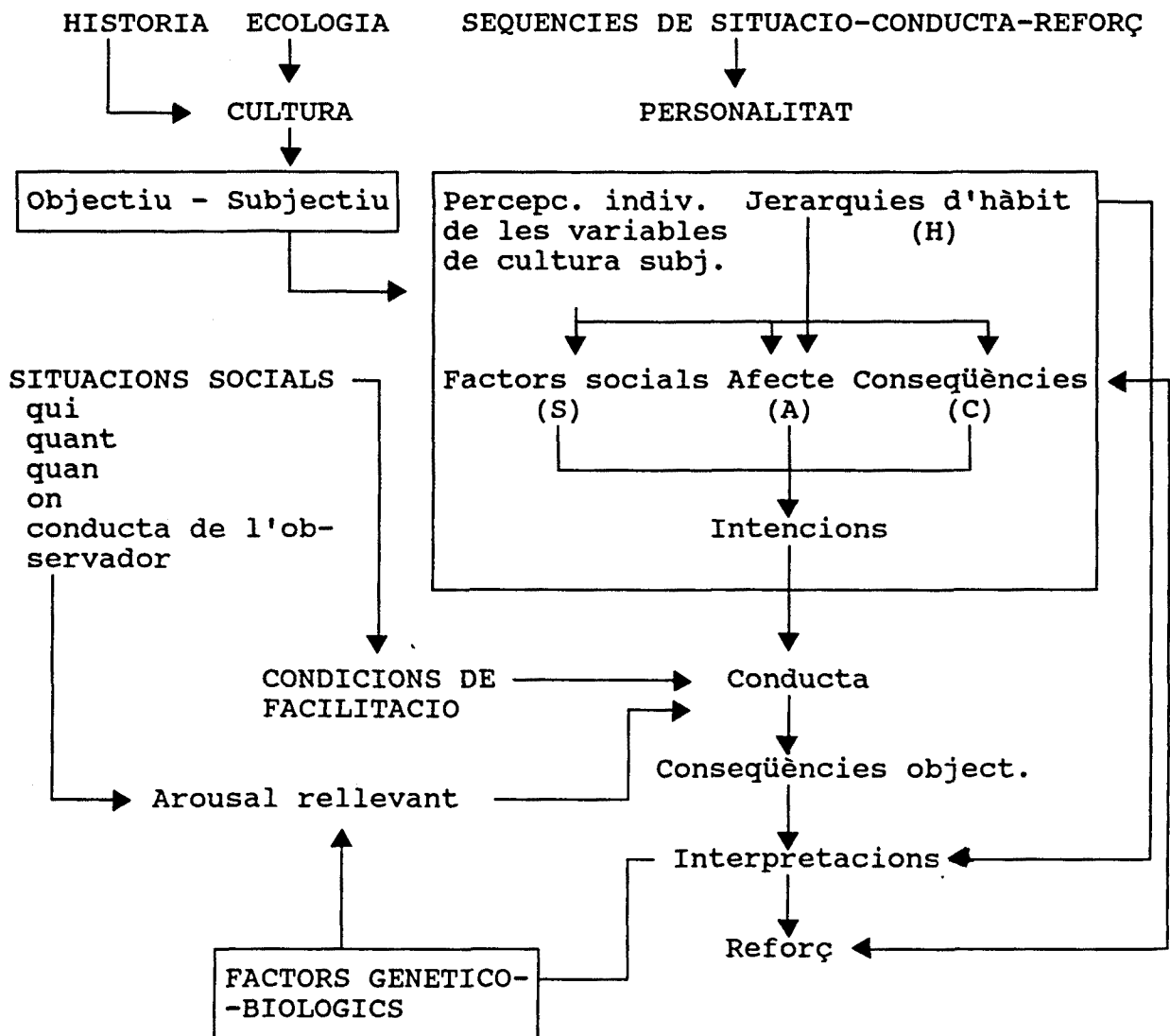


Fig 14. Components del model de Triandis (1980).

Triandis emmarca el seu model en un context més ampli que el de Fishbein i Ajzen, però també reflecteix la relació entre actitud i conducta a través d'una sèrie de fórmules.

L'any 1977 proposa:

$$Pa_s = (W_H \cdot H + W_I \cdot I) F$$

on, si esbrinem més, tenim que:

$$I = w_S (S) + w_A (A) + w_C (C)$$

$$C = \sum_{i=1}^n (P c_i \cdot V c_i)$$

$$w_H = \frac{r_{pH} - r_{pI} \cdot r_{HI}}{1 - r_{HI}}$$

$$w_I = \frac{r_{pI} - r_{pH} \cdot r_{HI}}{1 - r_{HI}}$$

I el 1980 reformula el seu plantejament i arriba a fórmula definitiva:

$$P_a = (w_H \cdot H + w_I \cdot I) \cdot P \cdot F.$$

Pa= probabilitat d'ocórrer un acte / **H**= hàbit / **I**= intenció conductual / **F**= condicions de facilitació / **P**= arousal o estat fisiològic / **S**= factors socials / **A**= afecte / **C**= conseqüències percebudes / **Pc_i** = probabilitat percebuda que l'acte tindrà la conseqüència "i" / **V**= valor de les conseqüències / **n**= nombre de conseqüències / **w**= pesos (**w_H**= de l'hàbit, **w_I**= de la intenció conductual).

Triandis assenyalava les diferències entre dos conceptes tan relacionats com són acte i conducta:

- Conducta: reaccions que té l'organisme davant d'un estímul, sigui intern o extern; i que es pot avaluar a través de diferents aspectes com: durada, intensitat, freqüència, etc.

- Acte: es tracta d'un "patró socialment definit de movi-

ments musculars" (46), equivalent a les respostes motores; i es pot observar directament mentre s'està produint.

Tot acte és, doncs, una conducta, però no tota conducta pot ésser considerada com a un acte.

- Hàbit: equival a les seqüències entre situació i conducta que són automàtiques o ho han arribat a ésser.

S'avalua a partir de:

-la freqüència amb què ocorre la conducta

-el judici del subjecte de la probabilitat que una conducta tindrà lloc en diferents situacions

-la freqüència de resposta per part de l'individu.

Aquest concepte és el que més divergeix amb els de Fishbein i Ajzen.

- Condicions de facilitació: faciliten o impedeixen que un acte sigui portat a terme, i destaquen en aquest model:

-habilitat de la persona per actuar

-estat fisiològic ("arousal") de la persona per actuar

-coneixements de la persona.

-Intenció Conductual: per Ajzen i Fishbein la conducta es predeia des de la intenció i aquesta des de l'actitud i la norma subjectiva. Per Triandis la intenció conductual prediu la conducta juntament amb l'hàbit, l'arousal fisiològic i les condicions de facilitació; i es tracta més aviat de les instruccions que la gent es dóna a si mateixa per a conduir-se d'una manera concreta.

Triandis proposa que les conductes futures podrien predir-se gràcies a la combinació de:

-les intencions (en les quals es basen les actituds i les normes) juntament amb els hàbits (que es refereixen a les conductes passades)

-el "despertar psicològic" (el despertar augmenta la probabilitat de la conducta) juntament amb el facilitar condi-

cions ambientals (favorables o no per a l'execució del fet).

Per Triandis és menys important el predir una conducta futura que no pas l'hàbit.

- Factors Socials: Triandis defineix el factor social com "la interiorització individual de la cultura subjectiva del grup de gent amb qui l'individu interactua més freqüentment o que utilitza com a grup de referència" (47).

Mentre a l'any 1977 Triandis hi inclou normes, rols, compromís social, autoadvertència i autoconcepte; l'any 1980 solament té en compte normes, rols i valors.

- Afecte: Recordant la definició d'actitud com una "idea carregada d'afecte que predisposa a una classe d'accions envers una classe particular de situacions socials" (48); s'entreu la importància que té l'afecte per Triandis. Amb afecte es refereix al sistema emocional de l'individu on hi pertanyen tristesa, plaer, odi, depressió, etc.

- Conseqüències percebudes de la conducta: En les fórmules anteriors es reflectia que les conseqüències de la conducta equivalen a la probabilitat percebuda que l'acte tindrà la conseqüència "i" multiplicat pel valor (grau de percepció del subjecte) de la conseqüència "i". En tot acte sempre hi ha una o més conseqüències.

Per tant, tot i que el model de Triandis està prou elaborat, el de Fishbein i Ajzen ha estat des de sempre molt més acceptat.

Brinberg (1979) estudia a fons la comparació entre ambdós models i arriba a la conclusió que el de Triandis és més efectiu per predir intencions conductuals, mentre que el d'Ajzen i Fishbein ho és per a predir la conducta. Així ho reconeixeran també altres autors com: Jaccard i Davidson (1975), Davidson, Jaccard, Triandis, Morales i Díaz Guerrero (1976).

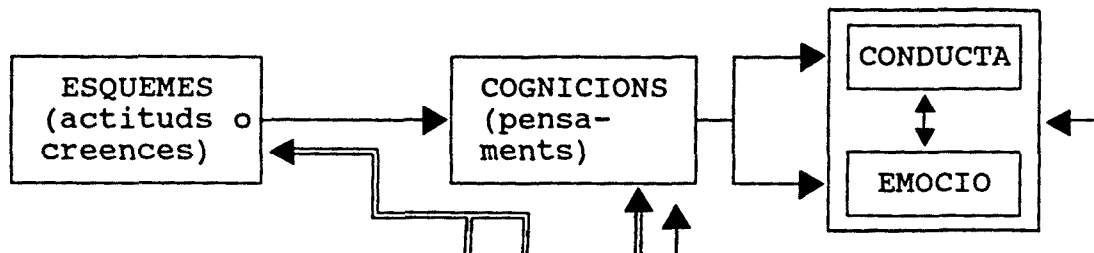
MODEL DE BECK (1979)

Per Beck, igual que per Fishbein i Ajzen, l'objectiu final és la conducta. Per Fishbein i Ajzen és la "intenció conductual" mentre per Beck són "cognicions o pensaments".

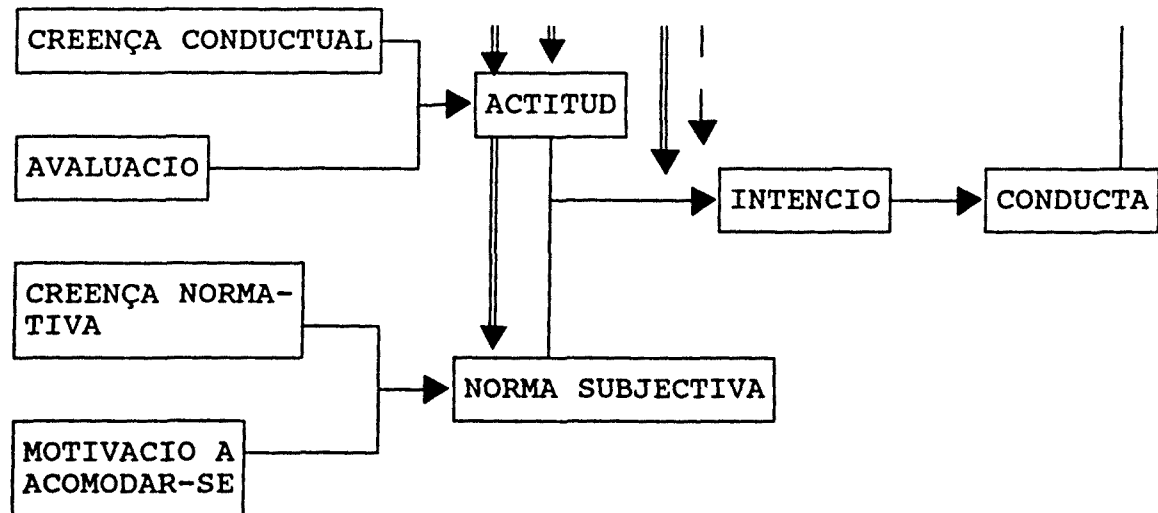
També dissenya un model concret (veure Fig. 15), que ens permet poder-lo comparar amb el de Fishbein i Ajzen.

Les actituds i creences de Beck, equivalen a les actituds de Fishbein i Ajzen. Les creences de Beck són més estables i arrelades; les de Fishbein i Ajzen destaquen per la seva concreció.

Els "supostos" de Beck equivalen a la "norma subjectiva" de Fishbein i Ajzen; tot i que, mentre els supostos s'originen de la confrontació de l'individu amb el medi, la norma subjectiva se centra més en els aspectes socials que incideixen juntament amb l'actitud en les futures accions del subjecte.



I si el comparem amb el de Fishbein i Ajzen tenim:



====> són equivalents / - -> poden ésser equivalents

Fig 15. Model de Beck (1979), i equivalències amb el Model de Fishbein i Ajzen.

Podem contemplar les principals diferències entre aquests autors en el següent quadre:

Fishbein i Ajzen	Beck
<p>és avaluable</p> <p>centrat en conductes normals (tret de potser algun cas aïllat de desadaptació)</p> <p>no cal necessàriament partir de la conducta; es parteix de creences conductuals i normatives de la conducta</p>	<p>no té correlació empírica ha desenvolupat força tècniques terapèutiques de tipus cognitiu</p> <p>centrat en conductes desadaptades (clínica)</p> <p>parteix de la conducta i a partir d'aquí procura canviar els elements anteriors d'aquesta (esquemes i cognicions)</p>

Quadre 6. Diferències conceptuais entre el Model d'Ajzen i Fishbein i el Model de Beck.

Tot i que parteixen d'una topografia mental diferent de l'individu, en realitat no són dos models tan discrepants.

MODEL DE R.H. FAZIO (1984)

El model de Fazio se centra sobretot en "l'activació de l'actitud". La correlació entre actitud i conducta és més significativa en una actitud que ressalta i en individus als quals s'ha influït per tal de tenir una acció afirmativa envers l'objecte d'actitud.

A partir d'aquesta influència, tindrà lloc l'accés a l'actitud de l'individu, i una vegada activat, l'actitud guiarà el procés i interpretació de la informació i influirà en la decisió del fet. Cal indicar la importància que té l'activar una actitud a partir de la memòria, per tal que influeixi després a la conducta.

L'actitud no és més que una associació amb l'objecte o amb

l'avaluació, la força de la qual determinarà l'accés de l'actitud a la memòria. Una major associació comportarà un accés més ràpid, i a l'inrevés.

"Les actituds són vistes com a simples associacions entre un objecte donat i una avaluació donada " (49).

Abelson, Kinder, Peters i Fiske (1982) i, Zanna i Rempel (1984) amplien la seva reflexió tot entenent que l'objecte donat és utilitzat en sentit molt ampli, i pot abastar des de fets socials, categories o situacions, tipus de gent, persones concretes i objectes físics. L'avaluació donada, és utilitzada en un sentit molt ampli, i abasta un ampli rang que va des del més calorós afecte (gran relació de l'objecte d'actitud amb la resposta emocional) fins l'afecte més fred. Com més forta sigui l'associació amb l'objecte, més fàcil serà la seva avaluació.

L'accessibilitat a l'actitud és bàsica en el procés actitud-conducta.

El model que presenta és el següent:

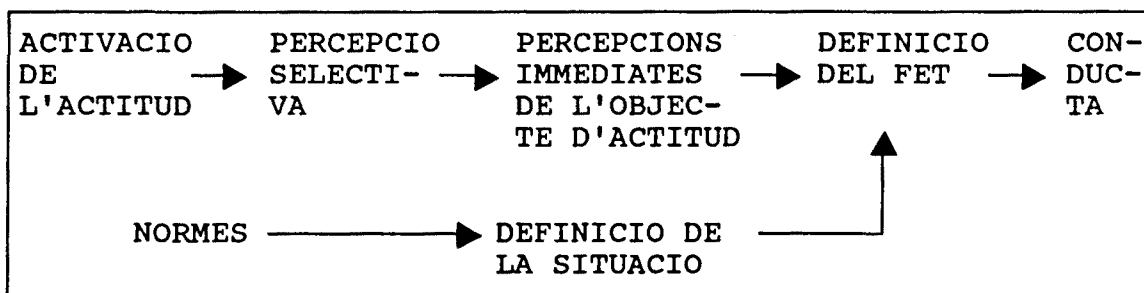


Fig 16. Model del procés actitud-conducta proposat per R.H. Fazio (1986).

En la "percepció selectiva" es produeixen percepcions de l'objecte en la situació immediata que són consistents amb l'actitud. Comprenen una mínima part de la definició individual del fet.

Les normes poden afectar la definició de l'individu entorn la situació fins el punt de no permetre a l'actitud ésser ex-

pressada a través de conducta. Suposant que es doni el cas que les normes no hi siguin, i per tal no puguin influir en la definició, aquesta pot ésser actitudinalment congruent si tenen lloc l'activació de l'actitud i la percepció selectiva. En aquesta definició es determina la direcció i la naturalesa de la conducta.

Amb una definició del fet positiva, les conductes s'hi apropen, i amb una negativa, s'allunyen.

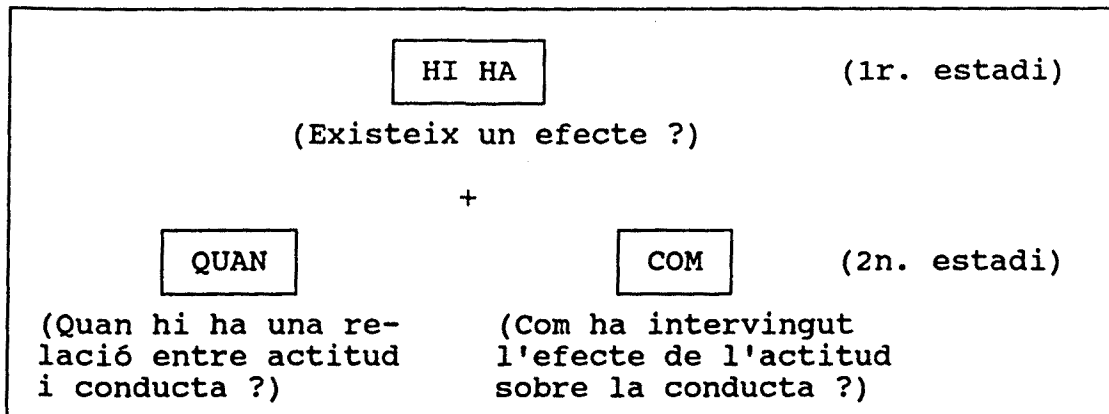
Les actituds es poden activar des de la memòria de dues maneres possibles:

-automàtica: activació espontània (sense cap esforç)

-controlada: procés més reflexiu on l'individu considera la seva actitud cap a l'objecte molt més activada (requereix l'atenció activa de l'individu).

Fazio i Zanna (1981) esmenten textualment que "en comptes d'avaluar si un coeficient de correlació donat entre una actitud i una mesura conductual és estadísticament significativa i/o pràcticament substancial, nosaltres necessitem analitzar la força de la relació actitud-conducta, igual que analitzem una altra variable depenent i determinem quins valors l'afecten" (50).

Fazio i Zanna hi classifiquen una sèrie de qüestions que podem observar en el Quadre 7.



Quadre 7. Estadis generals de la relació entre actitud i conducta (Fazio i Zanna, 1981).

MODEL DE JACCARD (1981)

Jaccard suggereix un model de base actitudinal per predir i entendre un nombre de conductes socials. El seu model es preocupa per la situació en la qual un individu escull una conducta en concret; per tant, aprofundeix en l'estudi d'una Teoria de la Decisió preocupada per quan un individu escull una conducta o bé quan adopta una conducta alternativa.

Per ell hi ha dues possibilitats conductuals: executar una conducta (es dóna quan hi ha una actitud més positiva envers ella) o no executar-la; possibilitats que també tenen presents Ajzen i Fishbein en el seu model (1980).

De la mateixa manera, podem predir una conducta des de dues vessants diferents: intrasubjectes i intersubjectes (aquesta és la més utilitzada en els estudis sobre la relació actitud-conducta).

Becoña ho reflecteix amb el següent exemple:

a) Conducta= anar a missa i b) Conductes alternatives= mirar la TV, quedar-se a casa, anar amb la promesa no creient, etc.

Tenim dos individus els quals se'ls puntuarà de l'1 al 10:

- Individu A: a) A pos. (8) b) A pos. (9)
- Individu B: a) A mod. (6) b) A neg. (3)

L'aproximació intersubjectes prediu que és més probable que A vagi a missa que B; l'aproximació intrasubjectes demostra que no és cert, ja que la predicció la faria totalment a l'inrevés. Cal, però, sempre, anar molt en compte a l'hora de predir una conducta.

Per enfocar la Teoria de la Integració de les actituds cap a la conducta, hi ha un gran esquelet que uneix l'opinió amb la conducta.

Així tenim tres grans graons conceptuals en els quals:

-la conducta de la persona és influïda per la seva decisió cap a realitzar aquesta conducta

-la decisió de la persona cap a realitzar una conducta és influïda per la seva estructura de preferències

-les opinions actitudinals que comprenen l'estructura de preferències es troben influïdes per percepcions sobre les alternatives conductuals (explicades en la Teoria de la Integració).

"La Teoria de la Integració tracta d'una actitud cap a una conducta alternativa en funció de la informació que l'individu té respecte a aquesta alternativa" (51).

En general, s'estudia la mesura d'una actitud simple cap al canvi de conducta, però Jaccard suggereix que en moltes situacions l'individu decidirà actuar de manera consistent amb les seves actituds cap a diferents alternatives conductuals, pensant en la gradació de preferències que posseeix.

Si comparem aquest model amb el de Fishbein i Ajzen, per ells la intenció d'una persona per canviar una conducta específica alternativa es troba en funció de dues variables:

-l'actitud cap a la realització de la conducta (Aact)

-una norma subjectiva entorn cap a quins pensaments importants l'individu es dirigeix (SN)

Mentre Fishbein utilitza procediments de regressió múltiple, el model de Jaccard es pot aplicar a nivell individual i no requereix mesures tan precises. En el model d'Ajzen i Fishbein, una actitud cap a una conducta alternativa és una funció sumativa de la probabilitat subjectiva i de l'avaluació produïts per cada creença rellevant.

**5. EL MESURAMENT DE LES ACTI-
TUDS**

1. INTRODUCCIO:

Sempre hi ha hagut un gran interès en el mesurament de les actituds, tot i que també han existit molts problemes en la concordança dels diferents autors.

Ja va dir Gordon Allport (1935) que era més difícil mesurar les actituds que no pas definir-les. I, realment, podem assegurar encara avui que el mesurament és el problema més gran que envolta el tema de les actituds.

Podem condensar els problemes principals d'aquest mesurament en els següents:

- l'actitud no és observable: les actituds són construccions hipotètiques, no directament observables, per la qual cosa es poden mesurar a partir dels efectes que elles deixen, dubtant, per tant, de quins són els efectes més significatius

- l'actitud és permanent: mentre que la majoria dels mesuraments són observacions limitades en el temps, l'actitud és relativament permanent. Per tant encara es potencia una major confusió entre diferents conceptes (opinió, sentiment, ...)

- l'actitud es troba íntimament lligada a altres aspectes; existeix una gran dificultat per mesurar un conjunt dins l'espai actitudinal d'una persona i obtenir un índex que permeti discriminar els mesuraments

- l'actitud és multidimensional: tot sovint es tracten les actituds com si fossin dimensions úniques i quantificables, quan en realitat són multidimensionals, qualificables, interrelacionades entre si i amb altres realitats de caire psicològic

- dificultat en modificar les proves: existeix un cert condicionament de les proves degut a la possibilitat de modificació de manera intencionada, tant per part dels que les apliquen, com de la situació en què s'apliquen

- dificultats tècniques del mesurament: existeixen una sèrie de dificultats tècniques relacionades amb la discriminació, construcció i aplicació del millor instrument de mesurament.

En molts estudis els individus utilitzen una o més mesures d'actituds per abans i després del tractament experimental. Tanmateix no podem oblidar les influències que pot exercir el pre-test:

- pot aixecar la curiositat dels subjectes i així tenir un efecte motivacional

- pot orientar l'atenció del subjecte selectivament cap a certs aspectes del tractament

- pot desviar l'individu cap a l'intent de l'investigador, facilitant o inhibint el canvi d'opinió per tal de complir els interessos de l'investigador

- pot induir l'individu a considerar la posició implicada per la informació continguda en el pre-test, i, per tant, al canvi d'actitud.

Tot i que no sempre comportarà canvi actitudinal, hem de tenir en compte que el pre-test influeix en els resultats del post-test.

L'any 1959 Selltiz comentava els dos criteris que cal tenir més en compte a l'hora de crear qüestionaris d'actituds:

- redactar la pregunta ben centrada en l'actitud que es pretén estudiar, tot i que sovint es fan servir qüestionaris indirectes, on el responent no se n'adona tant

- els punts del qüestionari han de distingir clarament els subjectes, per tal de veure si posseeixen actituds diferents, tot i que no és tan senzill.

De totes maneres les actituds es poden deduir de moltes maneres, sense haver de preguntar a l'individu de forma directa.

2. PROPIETATS MESURABLES DE LES ACTITUDS:

Scott (1968) considera que es poden mesurar una sèrie de propietats de les actituds com:

- Direcció: espai que va des de l'aspecte positiu cap al

negatiu del component afectiu. Reflecteix el mode de sentir a favor, o bé en contra de la persona o objecte d'actitud.

- Magnitud: grau pel qual l'afecte envers l'objecte és positiu o negatiu.

- Intensitat: grau de lliurament o força del sentiment amb el qual un té una posició positiva o negativa concreta.

El sentiment de la persona envers l'objecte d'actitud pot ésser intens, lleuger o bé ambigu, i es pot captar a través d'una escala graduada de valors, o bé seleccionant una resposta d'entre varies (on hi ha ja la intensitat de major a menor).

- Notabilitat: grau en què un individu destaca una actitud concreta. Es troba molt relacionat amb "intensitat" i "centralitat".

- Importància dels components: grau pel qual el component afectiu es troba oposat al cognitiu, que és el focus de l'actitud.

- Ambivalència: extensió en la qual es troba la persona i que està formada per sentiments alhora positius i negatius cap a l'objecte d'actitud.

- Complexitat cognitiva: abundància de component cognitiu, nombre de creences i/o quantitat d'informació que té la persona entorn de l'objecte d'actitud.

- Obertura: probabilitat que l'actitud es traslladi o transformi en conducta.

- Encaixament: extensió en la qual l'actitud es relaciona amb altres actituds.

- Flexibilitat: susceptibilitat de l'actitud per canviar o bé modificar.

- Conscienciació: extensió en la qual l'actitud és verbalitzable per la persona.

A aquestes propietats, altres autors n'hi han afegit encara dues més:

- Centralitat: posició espacial d'aproximació o no al centre d'un sistema d'actituds molt importants per a l'individu.

Les que s'afirmen amb força acostumen a ésser centrals.

- Consistència: grau de relació i compaginació entre diverses actituds i sistemes d'actituds.

Algunes d'aquestes propietats s'han treballat realment molt poc. Els components afectius (sobretot la magnitud) són els que més s'han treballat.

3. TIPUS DE MESURES:

La majoria de les mesures d'actituds es van desenvolupar cap als anys vint i se centraven bàsicament en el camp de l'opinió verbal (preguntar a l'individu directament).

Però a través de diferents estudis posteriors als anys vint, realitzats bàsicament per psicòlegs socials, s'ha pogut comprovar que existeixen moltes altres possibilitats per mesurar les actituds, les quals tot seguit esbrinarem:

MESURES FISIOLÒGIQUES:

Basades en mesurar les reaccions fisiològiques, en força ocasions inconscients, de l'individu en presenciar l'objecte d'actitud.

Les reaccions fisiològiques que més s'han treballat han estat: la resposta galvànica de la pell, el ritme respiratori, el ritme cardíac, la dilatació pupil·lar i la pressió sanguínia.

Aquestes mesures es van treballar molt en un principi, però també hi va haver l'error de creure que eren sempre respostes de tipus involuntari i que l'individu no les podia modificar, però més endavant es va comprovar que algunes de les respostes sí que podien controlar-se voluntàriament (Miller i Baunayizi el 1968 revelen que el ritme cardíac i les contraccions intestinals són controlables).

Tanmateix hi ha respostes de tipus condicionat (on si per

exemple és positiva, té lloc la salivació, i, si és negativa no se saliva), i respostes de tipus incondicionat (que impliquen l'activació del component emocional, la direcció del sentiment, o bé ambdues).

Cacioppo i Petty (1987) asseguren que si les reaccions fisiològiques:

- són internes, apareixen sensacions internes (aquí hi tenen lloc les teories de la Dissonància Cognitiva i de l'Auto-percepció)

- si són externes, l'individu conté informació (normalment falsa) que analitza la relació entre l'estatus de les seves reaccions corporals amb les sensacions internes

- i si no es detecten, l'individu no és investigat perquè és incapaç de discriminar.

Aquest tipus de mesures permet conèixer la intensitat de l'actitud, però no discriminar entre estats afectius positius i negatius.

Molt sovint es relaciona l'aparició de resposta (actitud) amb la no aparició (no actitud).

TECNIOQUES AMAGADES:

Són tècniques indirectes en les quals la persona no sap que s'està mesurant la seva actitud o conducta.

Així tenim: l'observació de la persona, l'amagar el veritable motiu d'una prova, l'ús de dibuixos o proves projectives, l'ús de micròfons amagats, etc., tècniques que han estat utilitzades per diferents autors d'entre els quals destaquen Proshansky (1943), Mabley (1963), Kuethe (1964), Milgram, Mann i Harter (1965), Kalven i Zeisel (1966), i, Jones i Sigall (1971).

Aquestes tècniques poden aportar importants informacions entorn les actituds de l'individu, però també suposen un doble problema: per una banda de tipus ètic, ja que s'està en certa manera enganyant la persona i envaint la seva intimitat;

i per una altra, de tipus interpretatiu, ja que moltes tècniques es presenten com a tasques cognitives quan en realitat no serveixen com a tals.

La importància de l'ús d'aquestes tècniques rau en el fet que, gràcies a aquest "engany" les respostes seran més fiables i reals.

Podem desglossar les tres més famoses:

- Proves projectives: es presenten escenes diverses amb característiques d'ambigüïtat.

Se li demana al subjecte que expliqui una història o que la completi, des del punt de vista d'una tercera persona; sense expressar les seves reaccions de manera directa.

Getzels (1951) va predir, i més endavant es comprovaria, que les respostes en primera i tercera persona varien si el subjecte no ho té molt ben interioritzat; i que les respostes de major acceptació social es donen més en primera persona que en tercera.

- Tasques objectives: es presenten a l'individu una sèrie de proves (de fluïdesa, de coneixements en generals, etc.) que li fan creure que se l'està examinant d'allò, quan en realitat solament s'observen les reaccions de l'individu.

- Observació directa: es mesura la comunicació no verbal (grau de tancament, de direcció i d'intimitat), com la distància, la mirada directa o bé la proximitat, i es compara amb el mateix efecte en l'altra persona.

ESCALES D'ACTITUD:

Són mesures consistents en una col·lecció d'ítems o en unes escales de valors predeterminats que serveixen per conèixer una actitud favorable o desfavorable. Hi ha diferents maneres de construir-les, però, en general, s'ha adoptat la postura d'un recull d'enunciats referits a un tema concret i sobre els quals la persona indica el seu grau d'acord o de desacord.

Les escales més conegudes i que més s'utilitzen són les de: Thurstone, Likert, Guttman i Osgood, que seguidament mostrem.

- Escales tipus Thurstone (Latent Trait-Theory):

Louis Thurstone (1928) creu que les actituds es poden mesurar a partir de l'avaluació de les respostes donades per uns individus, i comença a treballar-hi amb alguns col.laboradors, destacant J. Chave; tot aconseguint el "Mètode d'Intervals que subjectivament semblen iguals" (1931) i que avui en dia es coneix com a "Escala de Thurstone d'interval·ls aparentment iguals".

Arran de proves que construeixen arriben a la conclusió que el millor camí per mesurar una actitud serà agafant un petit grup, directament, i ordenar els possibles resultats, preguntar als subjectes per obtenir una resposta de cadascun d'ells, i, sumar o resumir els resultats.

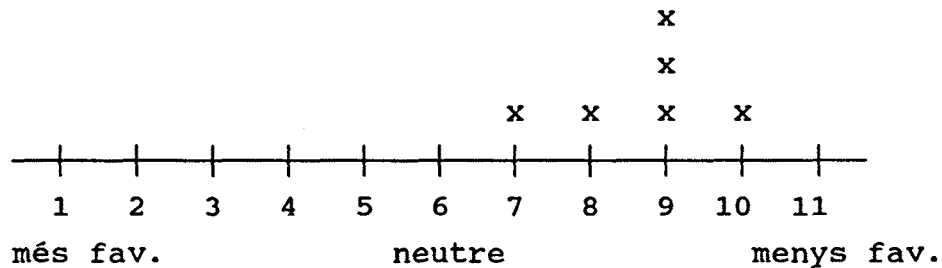
Lavors es crea una llista apropiada de resultats segons els tipus de preguntes. Aquesta escala primer és molt complexa, i després l'aniran reduint a cinc criteris:

- preguntes que haurien d'ésser breus
- preguntes que serien de recolzament
- preguntes rellevants
- preguntes sense ambigüitats
- preguntes que representen un ampli rang de possibles opinions.

Aquesta relació tot seguit es distribueix a un gran nombre de jutges (uns 200 o bé 300) perquè indiquin de manera el màxim d'objectiva i independent la pregunta que els sembla positiva i la que els sembla negativa (emetent l'estimació respecte a un atribut). Cada jutge ordena cada pregunta en una carta, i posa la carta en una de les onze piles (la primera pila és la més positiva, la segona una miqueta menys... i la onzena és la més negativa) que hi ha al damunt de la taula, i que totes plegades representen un continuum o escala.

Cada valoració suposa establir un "procés discriminant" (Thurstone 1969); procés mitjançant el qual l'organisme identifica, distingeix o reacciona davant un estímul.

Per exemple una pregunta X que la majoria de jutges opinen la posició 9, vindria representada de la següent manera:



Aquest procés es repeteix pregunta per pregunta, fins a realitzar el qüestionari sencer. Si hi ha resultats extremadament ambigus, la pregunta es descarta.

Aquesta escala és molt fàcil perquè sols exigeix com a resposta escollir: SI - NO- NO CONTESTA.

El procés assenyalat per Thurstone per construir l'escala es desglossa en línies generals (Rodríguez Diéguez 1980) en:

- especificar i definir clarament la variable d'actitud que es mesurarà
- analitzar l'actitud i conceptes que l'envoltin (uns 100)
- formar 11 conjunts de conceptes que l'envoltin per diferents jutges (200 ó 300)
- revisió per part dels jutges de les diferents dades, per arribar a reduir les afirmacions a 20
- eliminar els enunciats ambigus i inadequats, tot tenint cadascun d'ells un valor escalar mitjana atribuït pels jutges
- elaborar l'escala definitiva amb les afirmacions escollides i els seus valors corresponents.

Thurstone aplica els intervals iguals, tot dient que per a mesurar les actituds cal superar dues fases:

- Seleccionar els ítems

es presenten un gran nombre d' ítems a uns jutges, els quals diran si hi estan d'acord o no (p. ex. favorable-no favorable). Obtingudes totes les respostes es busca la mitja obtinguda, valor que representarà el valor de l'escala. Aquest estadístic s'anomena "criteri d'ambigüitat" i s'utilitza per eliminar els ítems en què els jutges estan en desacord. Representa el primer criteri pel qual se seleccionen els ítems.

- Localitzar gent en el continuum

una vegada obtinguda l'escala de valors d'un grup d'objectius es realitzarà una darrera anàlisi, que representarà el segon criteri, anomenat "criteri de poc relleu" (descriu tant per Thurstone, com Fishbein i Ajzen, i Edwards).

L'objectiu d'aquesta anàlisi consisteix a identificar els ítems que produeixen respostes representatives d'altres factors, entre els quals s'hi troben els de tipus afectiu. Aquests ítems seran seleccionats per persones les actituds de les quals es trobin a prop de l'escala de valor en l'avaluació en el continuum. Aquest "criteri de poc relleu" examina el cim de la corba i la seva relació a la localització de l'ítem en la dimensió avaluativa (p. ex. l'escala de valor).

La aportació de Thurstone té un gran èxit durant molt de temps, i s'utilitza molt perquè mesura la dimensió afectiva i presenta un procediment escalar. Sobretot es practica molt en temes de religió i racisme.

Durant els deu darrers anys les Tècniques del "Rasch-Latent" aprofundeixen en l'estudi del factor cognitiu, treballant en tres amplis camps: dificultat, discriminació i nivell de canvi successiu. L'any 1966 Rasch perfila en les respostes en "Correcte-Incorrecte".

No podem oblidar tanmateix una sèrie de crítiques que rep aquesta tècnica:

-precisa massa moviment de gent (quantitat exagerada de jutges) i de temps

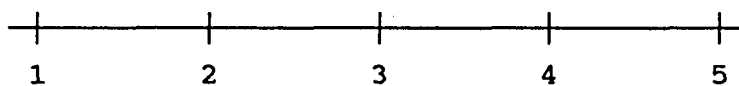
-pot influir molt sobre la subjectivitat dels jutges o el fet que els jutges siguin massa exteriors a l'actitud del cas
-es diu que els intervals són iguals, però no hi ha res que ho provi.

Avui dia no es treballa massa degut a aquests aspectes crítics, ja que és massa complex, tant a nivell de construcció com de validació. Fins i tot alguns autors dubten d'aquesta escala (Hovland i Sheriff 1952, i Walk i Cook 1965).

- Escales tipus Likert (Summated Rating):

El gran problema que presenta l'escala de Thurstone en necessitar tants jutges, anima Rensis Likert (1932) a construir una altra escala amb certa semblança, però amb menys moviment i que permeti l'obtenció d'uns resultats igual o fins i tot més confiables. Likert busca una escala més senzilla i amb una validesa interna major.

En comptes de parlar de "favorable-no favorable" (tal com diu Thurstone) prefereix escollir entre cinc opcions amb els següents termes de: "Totalment d'Acord (5) - D'Acord (4) - Neutral (3) - En Desacord (2) - Totalment en Desacord (1)"; que vindrien representats a través del següent gràfic:



S'han anat fent altres variants, on en comptes d'escollir entre cinc opcions, també es pot escollir entre tres o bé set alternatives.

Després de formular les seves preguntes, (que en un principi s'inicien amb un gran nombre d'ítems escrivint fins i tot 10 o bé 12 per jutjament), Likert les distribueix a un petit grup de jutges que seleccionen a l'atzar la mostra a la qual es passarà el test, i que respondrà de manera pilot.

Els jutges en certa manera estan preparats per indicar el

grau d'acord o de desacord dins d'aquesta escala de 5 punts, cadascun amb el seu propi valor.

S'escullen les preguntes amb més amplitud d'actituds, i s'eliminen les que poden dur a alguna confusió.

El criteri per seleccionar ítems s'anomena "criteri de consistència interna", el qual es dedica a eliminar els ítems que no mesuren ben bé les característiques afectives. Mostra que la gent amb un major nombre de senyals d'actituds pot tendir a la resposta positiva quan l'ítem és favorable, i a la negativa quan no és favorable.

Referent a la senzillesa pretesa per Likert, alguns dels seus successors fins i tot l'han conduït fins als màxims extrems, arribant a considerar efectives les preguntes, i, consegüentment eliminant el paper dels jutges.

Aquesta Escala consisteix en presentar una sèrie d'enunciats cadascun dels quals conté diferents respostes, i els individus han d'escollir una d'entre les diferents respostes donades. L'actitud es mesurarà a través de la suma dels diferents valors donats a les diferents respostes.

Elejabarrieta i Iñiguez (1984) assenyalen que aquesta escala mesura la intensitat, l'amplitud i la consistència de les respostes actitudinals, a part de situar l'individu.

Es tracta, per tant, d'una escala que la pot construir algú que mínimament conegui les idees de Likert, i la seva senzillesa d'aplicació i l'alta validesa faran que sigui una de les escales més utilitzades actualment. Així ho assegurin Hollander (1976), Crano (1977), Rodrigues (1979), Rodríguez Diéguez (1980), Nisbet i Entwistle (1980) i Lamberth (1982).

El format de respostes més utilitzades per a la classificació d'aquesta Tècnica es desglossa en: consentiment, importància, freqüència, qualitat i probabilitat, que seguidament detallarem:

CONSENTIMENT

fortament d'acord	fortament d'acord
d'acord	moderadament d'acord
indecís	lleugerament d'acord
en desacord	lleugerament en desacord
fortament en desacord	moderadament en desacord
	fortament en desacord
d'acord	
en desacord	molt fortament d'acord
	fortament d'acord
d'acord	d'acord
indecís	en desacord
en desacord	fortament en desacord
	molt fortament en desacord
completament d'acord	fortament en desacord
molt d'acord	en desacord
lleugerament d'acord	tendint a estar en desacord
lleugerament en desacord	tendint a estar d'acord
molt en desacord	d'acord
completament en desacord	fortament d'acord

FREQUENCIA

molt freqüentment	sempre
freqüentment	molt freqüentment
ocasionalment	ocasionalment
rarament	rarament
molt rarament	molt rarament
mai	mai
sempre	gairebé sempre
usualment	amb un considerable grau
cap a la meitat de les vegades	ocasionalment
rarament	rarament
mai	
una gran quantitat	sempre
molt	algunes vegades
bastant	rarament
poc	mai
mai	
sempre	
moltes vegades	
algunes vegades	
rarament	
mai	

IMPORTANCIA	
molt important	molt important
important	moderadament important
moderadament important	gens important
una mica important	
gens important	

PROBABILITAT	
definitivament	m'agrada
molt probablement	no m'agrada
probablement	
possiblement	vertader
probablement no	fals
molt probablement no	
gairebé sempre cert	té una gran extensió
usualment cert	bastant
sempre cert	molt poc
ocasionalment cert	de cap manera
algunes vegades però infreqüentment cert	
usualment no cert	
gairebé mai cert	
cert per mi mateix	
molt cert per mi mateix	
cap a la meitat cert per mi mateix	
lleugerament cert per mi mateix	
de cap manera cert per mi mateix	

QUALITAT	
molt bo	extremadament dolent
bo	per sota del normal
escassament acceptable	normal
dolent	per sobre del normal
molt dolent	excel.lent
bo	
regular	
dolent	

Quadre 8. Format de respostes utilitzades en l'Escala tipus Likert (Summated Rating), segons els àmbits de mesurament.

Per norma regular la resposta del mig és la neutra, que correspon a l'indecís o bé a l'indiferent.

A l'hora de crear una escala d'aquestes característiques hem de pensar sobretot el nombre d'ítems que volem utilitzar, i quin nombre d'ells seran positius i quin nombre negatius. Els autors assenyalen que la presentació no hi influeix per a res (Cronbach 1946, Ory 1982).

- Escales tipus Borgandus / Escalograma de Guttman:

Contemplant les escales creades per Thurstone i Likert, Louis Guttman crea el seu propi mètode per mesurar les actituds (1944) que anirà perfeccionant a poc a poc (1945, 1947; Guttman i Suchman 1947) segons en el qual la resposta d'un individu a una afirmació concreta determina les seves respostes a ítems posteriors, tot considerant la mateixa direcció actitudinal.

S'elaboren una sèrie de proposicions (com a molt deu) que cada vegada reflecteixen major intensitat respecte a l'objecte d'actitud. Si l'escala és fiable un individu que accepti una proposició haurà d'acceptar totes les proposicions menys extremes.

Per tant, es basa en el fet que si un domina un estímul X dominarà els que l'envolten (o al contrari). Es pretén establir un ordre d'entrellaçament entre els estímuls, des del més alt fins al més baix.

Es força coneguda dins d'aquesta línia l'"Escala de Distància Social" creada per Emory Borgandus (1923), la qual influeix en certa manera sobre Guttman en la creació de la seva escala durant la Segona Guerra Mundial, pensada per investigar les actituds dels soldats envers els oficials i la guerra.

A Borgandus, el refinament que pretenen Thurstone o bé Likert no l'interessa tant perquè assegura que la consistència interna no podrà ésser entesa mai; sempre hi haurà gent que

hagi de preguntar un aspecte perquè no el pugui predir. Per això proposa una Escala Unidimensional, que mesura quantitativament el grau de distància que manté una persona amb una altra o bé amb un grup.

En aquesta escala, a l'individu se li presenten amb molta cura set frases o afirmacions respecte al tema concret, que van des de la més positiva (1) fins a la més negativa (7). Aquestes frases es troben ordenades (tal com ho indica el número de la dreta) des de major proximitat (1) fins a major llunyania o bé major distància social (7).

- p. ex. - No m'importaria casar-me amb un negre (1)
-
-
- Exigeixo que excloguin els negres del país (7)

Aquesta escala és criticada perquè no sempre les expressions de distància social reflecteixen la conducta real.

El model de Guttman és feixuc i llarg en la seva utilització, i costa de classificar primer proposicions i després individus.

Louis Guttman (1950) presenta un altre mètode: ordena els grups d'afirmacions de manera que una resposta afirmativa en qualsevol d'elles suposa afirmacions en totes les que es troben en un lloc inferior en l'escala. Cal, doncs, pensar molt bé el tipus i l'ordre de les preguntes.

- Escala del Diferencial Semàntic (Semantic Differential):

Reflexionant sobre la senzillesa de construcció d'una escala i la seva posterior correcció, Charles Osgood (1952, 1962) idea una escala centrada en una sèrie de paraules-clau. Podem considerar que és producte dels autors Osgood, Suci i Tannenbaum (1957), tot i que es va perfilant amb el temps: Snider i Osgood (1969), Osgood, Suci i Tannenbaum (1976).

La tècnica consisteix a presentar el concepte directament

a la persona i demanar que hi respongui tot fent servir una sèrie d'ítems (anomenats també escales), que es troben fixats i limitats per dos adjectius bipolars o antònims. En comptes de preguntar per una proposició positiva i/o negativa; es fa amb una proporció dins d'una escala bipolar d'adjectius. L'individu respondrà valorant en intensitat la direcció que creu convenient; per tant, haurà de senyalar amb una creu el lloc que pensa que li correspon segons la seva opinió.

Osgood demostra que en la comunicació normal es fa servir tot sovint els adjectius i es treballa molt amb els extrems.

Les parelles més utilitzades en el diferencial semàntic es mostren en el Quadre 9.

AVALUACIO	POTENCIA	ACTIVITAT
Bo-Dolent	Gran-Petit	Ràpid-Lent
Bonic-Lleig	Fort-Feble	Actiu-Passiu
Plaent-No plaent	Aspre-Delicat	Excitable-Calmat
Positiu-Negatiu	Pesat-Lleuger	Ocupat-Gandul
Dolç-Agre	Gros-Prim	Despert-Lent
Valorat-Sense valor		
Benigne-Cruel		
Alegre-Trist		
Preciós-Espantós		
Honest-Deshonest		
Just-Injust		

Quadre 9. Parelles de paraules més utilitzades en la Tècnica del Diferencial Semàntic.

Es representen amb unes línies que separen els dos adjectius extrems i que expressen la intensitat i la direcció de l'afecte; o bé també amb una colla de números ordenadament escrits sent el més alt el del costat de l'adjectiu més positiu, i el més baix es troba al costat de l'adjectiu més negatiu. Normalment aquesta relació de números va des de l'1 fins al 7, sent el número 4 el punt neutre. Després se sumen tots els punts obtinguts, i com més elevat sigui el resultat, més posi-

tiva demostrarà ésser l'actitud.

Originalment Osgood treballava amb 20 conceptes diferents tots amb els dos extrems, amb l'objectiu d'explorar els signi ficats comuns dels adjectius a través dels diferents conceptes sota tres dimensions: avaluació, potència i activitat.

Des d'Osgood s'ha utilitzat força aquesta tècnica, que com prèn els següents passos:

-selecció d'ítems: en primer lloc cal identificar l'objec tiu que es pretén mesurar. Després s'escull una llista amb pa relles d'adjectius i segons el que es pretén s'escullen les pa relles més idònies (aproximadament unes deu)

-anàlisi del diferencial semàntic: després de construir l'escala s'experimenta unes sis-deu vegades amb petits grups d'individus. El proper pas és anar cap al factor anàlisi, que generarà vuit dimensions desglossades en tres camps:

- * ensenyament dinàmic: interessant, progressiu i actiu
- * acceptació: positiu, aprovació, optimista, sensitiu i mo tivat
- * aproximació intel.lectual: objectiu, agressiu i directe.

La tècnica del Diferencial Semàntic utilitza també el Cri teri de Consistència Interna de què ja parlàvem amb Likert. Per trobar el criteri es busca l'escala que correlacioni mi llor amb el tipus d'actitud. Tot seguit s'aplicarà la investi gació amb una mostra de la població, tenint en compte el tipus de mostra.

Alguns han arribat a la conclusió de l'existència de vuit factors-clau a tenir en compte a l'hora de construir una esca la d'aquest tipus (Rodríguez Diéguez, 1980) (52):

FACTOR	ESCALES
1. Avaluació	Bo-Dolent, Positiu-Negatiu, Optimista-Pessimista
2. Potència	Dur-Tou, Pesat-Lleuger, Fort-Feble
3. Activitat orientada	Actiu-Passiu, Nerviós-Tranquil, Calent-Fred
4. Estabilitat	Serè-Begut, Estable-Inestable, Racional-Intuïtiu
5. Tensió	Angulós-Arrodonit, Recte-Corbat, Agut-Rom
6. Novetat	Nou-Vell, Estrany-Corrent, Jove-Madur
7. Receptivitat	Saborós-Insípid, Acolorit-Descolorit, Entretingut-Avorrit
8. Agressivitat	Agressiu-Defensiu

Quadre 10. Factors bàsics en una Escala de Diferencial Semàntic (Rodríguez Dieguez, 1980).

La valoració de les actituds es pot treballar molt a partir d'aquest quadre, sobretot del primer factor; encara que considerem que podem desglossar en tres blocs els més utilitzats:

a) Dimensió semàntica de valoració (bo-dolent), que correspon també a la categoria del "sentiment"

b) Potència (fort-feble), que correspon també a la categoria de la "força"

c) Activitat (actiu-passiu), que correspon a la categoria dels "adjectius diferents".

Podem reflectir-ho a través del següent exemple:

"Senyala amb un cercle la teva actitud envers els gitans:

-escala d'avaluació

bo	7	6	5	4	3	2	1	dolent
bonic	7	6	5	4	3	2	1	lleig
assenyat	7	6	5	4	3	2	1	ridícul

-escala de potència

gran	7	6	5	4	3	2	1	petit
fort	...							feble
gras	...							prim

-escala d'activitat

fort	...							feble
actiu	...							passiu
dur	...							tou

Requereix, dels que responen, la proporció de l'objecte d'actitud, fet que és d'una base diferent als estudis localitzats fins ara.

Els avantatges d'aquesta tècnica de mesurament poden concentrar-se en els següents:

- és fàcil de construir
- els adjectius són vàlids per a totes les variables
- es pot mesurar tot tipus de fet o tema.

L'interès i utilitat d'aquesta escala rau en el fet que:

- inclou un bon grau de consistència interna
- posseeix estabilitat temporal
- la generalitat de les respostes avaluatives que poden és ser aplicades a diferents objectes.

Les tècniques vistes fins ara tenen dues coses en comú:

- busquen mesurar actituds d'un sol aspecte i més encara: d'un component d'aquest aspecte
- les qüestions posades als subjectes estan enfocades directament a l'objecte.

Per exemple, es mesuren les actituds cap a la raça, però les qüestions són entorn la gent negra.

- Tècnica del Desplegament de Coombs:

S'aplica directament el qüestionari a un grup d'individus a qui se'ls demana ordenar diferents ítems segons l'ordre de preferència. Permet fixar la posició de diferents opinions.

ALTRES TECNIQUES DE MESURAMENT:

S'utilitzen molt menys, tal com ens assenyalen autors com Cook i Selltiz (1964) i Ashmore (1970). El mateix Ashmore diu que són tècniques no massa fiables, difícils d'interpretar i costoses.

Agrupem aquí altres tècniques, de divers origen que també són utilitzades en el mesurament, i que anirem concretant breument:

- Escales Multidimensionals:

Alguns autors les anomenen també "Escales F". Neixen arran de les crítiques que reben les escales tradicionals per mesurar solament amb una visió unidimensional.

Fins ara totes les que hem vist se centraven en mesurar una sola variable.

T.W. Adorno, E.F. Brunswik, D.J. Levinson i R.N. Sanfors (1950) es preocupen per descobrir les "tendències antidemocràtiques" de la personalitat individual. Mesuren l'antisemitisme sense anomenar per res els "jueus", sinó aprofundint en temes polítics i econòmics.

S'acostuma a reduir la duresa quan un es retracta de com és ell en la realitat; de les preguntes li són dirigides directament a ell.

Utilitzen l'escala de tipus Likert de +3 a -3, i els resultats són avaluats a través de l'Escala F, la qual estudia com les actituds poden ésser estudiades en una àmplia dimensió: la personalitat.

Un punt de transició entre l'escala unidimensional i la multidimensional, és la que ens la proporciona Coombs (1964) i que Crano descriu com aquella que se centra en "la determinació d'un ordre o estructura subjacent entre un conjunt de reactius o bé objectes, i la ubicació confiable dels responents en algun punt dins aquesta estructura, de tal manera que es pugui descobrir l'ordenament de cada patró de les eleccions de cada responent" (53).

- Mesures de resposta individual:

Són de tipus verbal sobretot i en la seva aplicació hi destaquen tres elements: el format (escala gràfica o de proposicions on s'ha d'identificar), el judici (normalment centrat en aspectes bipolars: bo-dolent...) i el concepte (objecte, persona, grup, institució, etc.).

A la pràctica, l'individu emet judicis sobre un determinat concepte i a partir d'un determinat format.

- Tècniques conductuals:

Infereixen actituds a partir de determinades conductes, com per exemple anar a missa com a senyal de religiositat.

Alguns prefereixen anomenar-les tècniques d'"Observació de la conducta manifesta", ja que, en el fons, s'estan observant directament les respostes del subjecte a l'objecte. L'objectiu de l'investigador consisteix a entendre i predir millor la conducta manifesta, ja que en moltes ocasions no concorda el que es diu amb el que es manifesta.

Existeixen diferents tipus d'observació directa, segons la naturalesa de la situació que s'observa, i segons el moment de l'observació. L'observació no influeix en la conducta, que normalment no deixa rastre i és important en les actituds tot eliminant aquells aspectes deguts a imaginació i subjectivitat de l'investigador.

- Execució de tasques objectives:

Es presenten tasques concretes i es comprova com les actituds poden influir en certs tipus d'execució de tasques. Per exemple memoritzar material (aprendrà abans i recordarà més el material amb el qual s'hi trobi més confortable).

- Inventaris:

Es tracta de llistats de preguntes per mesurar les actituds de l'individu, tot i que es troben sovint en la frontera entre actitud i personalitat.

- Informes entorn a un mateix:

L'investigador actua preguntant de manera directa a l'individu. Es pot aplicar de manera individual o bé col·lectiva, trobant-nos amb les següents possibilitats:

- Aplicació col·lectiva + descripció de l'investigador
- Aplicació col·lectiva + descripció del subjecte (forma molt popular, tot i que és poc útil per al camp de les actituds)
- Aplicació individual + descripció del subjecte
- Aplicació individual + descripció de l'investigador (força utilitzat en el tema de les actituds, com és la típica entrevista).

En algunes ocasions l'aplicació individual o col·lectiva s'ha realitzat sense tenir al davant mateix l'individu, i utilitzant qüestionaris per correu, o fins i tot per telèfon.

4. L'ELABORACIO D'ESCALES:

Quan anem a elaborar una Escala hem de pensar sempre en tres aspectes fonamentals:

- Estímuls: conjunt d'objectes que hem seleccionat
- Subjectes: a qui es presentaran els objectes
- Respostes: que requereixi la situació experimental.

Lògicament és molt important poder "generalitzar" (no limitar-nos a una resposta d'un grup per un sol grup).

TIPUS D'ESCALES:

Mesurar és assignar numerals als objectes, segons una regla específica. Existeixen una sèrie d'escales dins de la gran família de l'Escala Numèrica (escala de comptar més senzilla):

- Escales Nominals: nombrar o identificar característiques o bé objectes; tot assignant números segons una regla, en funció d'uns atributs. Per exemple el sexe, on el masculí tindria el número 1 i el femení el 2.

- Escales Ordinals: ordenar els números. Per exemple 6 és més gran que 2.

- Escales d'Interval: igualtat d'interval. Els intervals representen diferències iguals en número quan un atribut té aquesta mateixa propietat, llavors la regla per assignar numerals ha de reflectir aquesta propietat. Per exemple $6 + 24 = 30$ i $6 + 40 = 46$. El 6 és comú.

L'exemple més clar és l'escala del Coeficient d'Intel·ligència.

- Escales de Raó: igualtat de raons. Per exemple $10 = 2.5$ i $90 = 45.2$, són raons iguals de "doble". No es dona massa en psicologia i educació, ja que s'acostuma a parlar en nombres absoluts.

Aquestes escales tenen avantatges i limitacions. A mesura que l'escala és més restrictiva (raó, interval...) l'eficàcia va augmentant. L'ús de nombres és més difícil a mesura que l'escala és més eficaç.

Considerem interessant aprofundir en el terme d'"atribut", que es tracta d'una propietat abstracta (s'abstreu d'una cosa i no de la cosa mateixa; com per exemple mesurar un objecte equivalent a mesurar una propietat X i no l'objecte en sí) de l'experiència humana (es relaciona amb la psicologia).

Per mesurar un "atribut" hi ha quatre processos crítics:

- 1) Objectes amb els quals suposadament es correspon l'atribut
- 2) El propi atribut (propietats possibles de mesurament)
- 3) Procés intermedi: que va entre l'atribut i la resposta que el reflecteix (i que els influeix en certa manera)
- 4) El propi procés de la resposta, que és influïda per les propietats de l'atribut i el procés intermedi.

La resposta pot ésser com:

-indicador directe de l'atribut: quan reflecteix les propietats de l'atribut (això costa comprovar-ho). Cal pensar en el procés intermedi, que sempre influeix una mica. No sempre les tècniques manifestes seran les vàlides

-indicador del procés intermedi; hi ha tres teories: que la resposta és indicador d'una variable interventora o procés intermedi; que la resposta és un indicador directe del procés intermedi, i, que la resposta és un indicador més aviat indirecte del procés intermedi

-indicador indirecte de l'atribut: la resposta no reflecteix directament les propietats de l'atribut, que li han vingut donades pel procés intermedi, sinó que està relacionada no més directament amb l'atribut. Gairebé totes les tècniques latents suposen aquesta teoria.

PROPIETATS DE LES ESCALES:

Existeixen dos tipus de propietats de les escales:

- Manifestes: són les evidents i fàcils d'interpretar i d'apreciar.

Confien en la capacitat del subjecte per descriure la seva experiència d'un atribut, a través de nombres amb les propietats adequades de mesurament.

- Latents: s'han d'extraure de les dades, no es perceben fàcilment.

Accepten que solament hi ha un atribut que afecta les respostes, i de manera complicada.

Tant l'una com l'altra són molt importants, tot i que les "manifestes" costen menys i són més senzilles. Amb les "latents" s'incorporen més factors de comprovació, abstractisme, es realitzen més operacions, però també s'aconsegueix una major generalització.

Concluem, doncs, que a l'hora d'anar a construir una Escala, hem de tenir molt en compte dos criteris:

- 1) El tipus de mesurament de l'escala (d'interval, de raó, etc)
- 2) El tipus de propietat de l'escala: si es basa sobretot en les propietats latents o manifestes.

Summers (1976) ho especifica amb detall, i seguidament presentem un extracte de les tècniques més típiques:

- Tècniques manifestes ordinals:

Les tècniques latents no s'utilitzen en psicologia ni pedagogia per obtenir escales ordinals. De més senzill a menys tenim:

-Ordenació per rangs: ordenació jeràrquica simple, on es presenten al subjecte una colla d'estímuls (no massa) perquè jutgi un valor X i els ordeni segons aquest

-Comparació per parelles: quan tenim un nombre reduït d'objectes per ordenar, ho fem per parelles. En diverses ocasions es poden predir algunes d'aquestes parelles

-Rangs de categoria: s'utilitza per ordenar un major nombre d'objectes, però dins d'un nombre més reduït de categories

-Anàlisi de l'escalograma de Guttman: s'utilitzen propietats latents de les dades. Produeix una escala on tant s'hi poden col·locar objectes-estímul com subjectes

-Tècnica del desplegament de Coombs: ubica també en el mateix atribut objectes-estímul i subjectes. Es basa en les propietats manifestes i permet també ordenar intervals (es troba com a intermedi entre l'escala ordinal i la d'interval). Es

pot també predir en alguna ocasió l'ordre. Es limita el nombre de resultats que poden succeir.

- Tècniques d'interval manifest:

Es requereix una resposta directa i les dades es tracten com si tinguessin propietats intervalars. Destaquen:

-Equissecció: es proporcionen a l'individu primer dos valors extrems, i després, uns quants valors intermedis que ha d'ordenar al moment

-Intervals aparentment iguals: els estímuls són aquí seleccionats pel subjecte buscant intervals iguals entre cadascun d'ells. Hi ha un gran nombre d'estímuls que es jutgen un per un

-Escala de categories numèriques: hi ha pocs estímuls i el subjecte els avalua en diferents ocasions

-Escala d'avaluació verbal: com a respostes s'utilitza l'aspecte verbal: en comptes d'assignar valors numèrics, s'assignen rètols verbals, com per exemple "clar, molt clar, completament clar"

-Proves de consistència interna: per comprovar la validesa interna que depèn de la naturalesa dels estímuls i de la dels atributs. Per a assegurar la comprovació es duplica l'experiment.

- Tècniques d'interval latent:

En el camp de l'educació i la psicologia gairebé totes les escales es basen en propietats manifestes ordinals. Les tècniques varien segons la naturalesa de les dades.

-Rangs normalitzats: és equivalent a demanar a diferents subjectes que ordenin un conjunt d'estímuls, després es buscarà la mitjana. Si es fa una nova comprovació és millor, ja que és més vàlid el resultat

-Comparacions normalitzades per parelles: crear una escala que no tingui el zero absolut. Cal, primer, un bloc per poder comparar després amb els altres valors. Proporciona una

prova de consistència interna que no es pot fer en el cas anterior

-Rangs de categoria normalitzats: se l'anomena de moltes maneres. Tots els mètodes depenen de la suposició de normalitat per crear una escala intervalar latent a partir de dades amb propietats manifestes-ordinals.

- Tècniques de proporció manifesta:

Qualsevol d'aquestes tècniques ha de suposar que l'atribut té propietats de raó (existència del zero absolut, el subjecte expressa una relació entre dos o més objectes-estímul en forma de proporció), perceptibles directament pel subjecte.

-Elaboració de raons: se li demana al subjecte que elabori una fracció d'estímul que es relacioni amb un estímul estàndard (sempre hi ha una relació numèrica entre l'estímul estàndard i els altres)

-Estimació de magnitud: es proporcionen estímuls i se li demana al subjecte que indiqui numèricament les relacions entre ells. Hi ha dos procediments possibles: un consisteix en presentar un sol estímul cada vegada, i demanar al subjecte el seu valor numèric, utilitzant qualsevol unitat de mesura; i l'altre en presentar un estímul estàndard amb un valor numèric concret que es converteix en unitat de mesura; es van presentant, després, altres estímuls i se li demana al subjecte el valor numèric que li pertoca, d'acord amb la unitat de mesura

-Mètode de suma constant: semblant al mètode de comparació per parelles, excepte que els subjectes formulen judicis de raó, i no ordinals.

- Tècniques de raó latents:

A mesura que l'escala és més restrictiva, és també més consistent i engloba les escales de categoria inferior. Però es pot elaborar una escala de raó latent que no necessiti les mateixes propietats que una escala de raó manifesta; cal sempre demostrar abans la consistència interna. S'ha utilitzat,

però, molt poc tècniques de raó latent en el camp que estem treballant.

5. REFLEXIONS AL RESPECTE:

Amb la presentació de les diferents mesures, ens adonem que hi ha moltes limitacions i problemes, però que les actituds es poden mesurar, tot i pensant que no tenim la validesa i fiabilitat a què han arribat altres mesuraments perquè s'ha trobat el model òptim.

Tot i que, com diu Dawes (1975), mentre s'està intentant descobrir o inventar una representació numèrica i mentre es realitzen prediccions que resulten encertades, en el fons s'està mesurant.

Tanmateix cal tornar a recalcar la poca experiència que tenim en l'estudi de les actituds i, per tant, del seu mesurament, quan els americans ens guanyen de llarg. De totes maneres, podem condensar que les Escales d'Actituds és el camp del mesurament on més s'hi ha aprofundit, i a l'hora de la seva construcció hem de tenir presents una colla d'aspectes:

- l'ítem ha d'expressar una opinió, no un fet
- l'ítem ha d'ésser curt i en la llengua de les persones a les qui es dirigeix
- l'ítem ha d'expressar una idea completa (cal desconfiar de les exclamacions, de les interrogacions, etc.)
- l'ítem ha d'expressar-se en veu activa. La presa de posició ha d'ésser personal
- l'objectiu de l'actitud mesurada ha d'ésser el subjecte de la frase
- i per acabar, hem de procurar que l'escala compleixi les bases de validesa i fiabilitat necessàries abans d'ésser aplicada.

L'avaluació de les actituds pot ésser des del punt de vista intern (fiabilitat) o extern (validesa).

Un test és fiable quan, aplicat en diferents ocasions als mateixos individus sota les mateixes condicions, mesura de la mateixa manera l'efecte a mesurar. Equival a la prova clàssica del Test-Retest.

Green distingeix dues classes de fiabilitat: interna (estabilitat): deguda al coeficient de correlació que uneix les mesures entre el test i el retest; i externa (equivalència): deguda al coeficient calculat comparant les distribucions obtingudes per dues escales paral·leles, o bé dues formes anàlogues d'un mateix test.

Un test és vàlid quan mesura efectivament el que pretén mesurar. La validació més fàcil consisteix en comparar els resultats obtinguts amb l'escala a validar amb els obtinguts per una escala validada; o bé comparar-les amb els resultats obtinguts per altres mètodes i tècniques.

Existeixen dues classes de validesa: estructural (comparar diferents instruments) i conceptual (comparar escales diferents però que mesuren el mateix).

Recordem que la construcció d'una Escala d'Actituds té una sèrie d'avantatges (tal com deia Débaty l'any 1967):

- no és difícil de construir
- no calen coneixements estadístics ni matemàtics de nivell superior
- no calen mitjans financers enormes
- permet una investigació ràpida
- permet treballar amb un gran nombre de subjectes.

Però, també, inclou alguns punts problemàtics:

- Ambigüitat d'afirmacions: podem trobar-nos que a l'hora de construir l'escala tinguem molt clar el que volem, però l'individu que respongui ho interpreti d'una altra manera diferent
- Tipus concret d'escala: hem de tenir molt clars els diferents tipus d'escales que existeixen i conèixer els avantatges

i inconvenients de cadascuna

- Confusió entre dues o més dimensions: pot ésser deguda sobretot a l'ús de paraules amb possibilitats diverses d'interpretació

- Biaix en les respostes: sempre s'obliga els individus a respondre una de les opcions que se'ls presenten, i es pot donar el cas que quan no n'estiguin convençuts del tot, responguin afirmativament per quedar bé o per evitar problemes

- Aspecte afectiu: totes les escales d'actitud tendeixen a centrar-se massa en el component afectiu, deixant potser massa de costat, els altres dos (cognitiu i comportamental)

- Retractament de l'individu: fins a quin punt l'individu desitja reflectir-se ell mateix o bé pretén quedar bé, fins a quin punt un individu pot tendir a la indiferència, i un altre solament opini de manera extremista. Són aspectes molt delicats, i, per això, cada dia s'utilitzen més els qüestionaris anònims i sense puntuació, per tal d'obtenir les respostes el màxim de reals.

Són aquests, aspectes que tindrem en compte a l'hora de la redacció del nostre inventari d'actituds.

R E F E R E N C I E S

1. ALLPORT, G.W. (1935): "Attitudes". En MURCHINSON, C. : **A Handbook of Social Psychology**. Worcester, Mass.: Clark Univ. Press, pp. 810.
2. GUTTMAN, L. (1944): "A basis for scaling qualitative data". En **American Sociological Review**, nº 9, pp. 140.
3. KATZ, D. (1960): "The functional approach to the study of Attitudes". En **Public Opinion Quarterly**, nº 24, pp. 176.
4. YOUNG, K. - FLUGEL, J.C. i altres (1967): **Psicología de las Actitudes**. Buenos Aires: Paidós, pp. 9.
5. TRIANDIS, H.C. (1971): **Attitude and attitude change**. New York: Wiley, pp. 2.
6. FISHBEIN, M. - AJZEN, I. (1975): **Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to theory and research**. Massachussets: Addisson-Wesley, pp. 6.
7. SHERIF, C.W. (1980): "Social values, attitudes, and the involvement of the self". En PAGE, M.M.: **Beliefs, Attitudes and Values**. Lincoln, London: Univ. Nebraska, pp 18.
8. JONES, R.A. - CLYDE, H. - EPSTEIN, Y. (1979): **Introduction to Social Psychology**. Massachusetts: Sinaver publ., pp. 182.
9. MUCHIELLI, R. (1968): **Les questionnaires psychologiques**. París: Edit. Sociales Françaises, pp. 28.
10. WUKMIR, W. J. (1967): **Emoción y sufrimiento**. Barcelona: Labor, pp. 353.
11. WAGNER, R.V. - SHERWOOD, J.J. (1969): **The study of attitude change**. Belmont, CA: Brooke Cole, pp. 7.
12. ROKEACH, M. (1976): " Naturaleza de las actitudes". En SILLS, D.L.: **Enciclopedia de las Ciencias Sociales**. Madrid: Aguilar, vol. I, pp. 15.
13. BACK, K. W. (1977): **Social Psychology**. New York: John Wiley and Sons, pp. 240.
14. RODRIGUES, A. (1979): **Psicología Social**. México. Trillas, pp. 341.
15. AIKEN, L.R. (1980): "Attitude measurement and research". En PAYNE, D.A.: **Recent developments in affective measure-**

- ment. San Francisco: Jossey-Bass, pp. 2.
16. GREENWALD, A.G. (1982): "Is anyone in charge?. Personal-
ysis versus the principle of personal unity". En: SULLS,
J.: **Psychological perspectives on the self**. Hillsdale,
New York: Erlbaum, pp. 161.
 17. ANDERSON, L. W. (1981): **Assessing affective character-
istics in the schools**. Boston: Allyn & Bacon, pp. 3.
 18. ANDERSON, L. W. (1981): **Assessing affective character-
istics in the schools**. Boston: Allyn & Bacon, pp. 33.
 19. CHAIKEN, S. - STANGOR, Ch. (1987): "Attitudes and Atti-
tude Change". En **Annual Review of Psychology**, nº 38, pp.
578.
 20. CHAIKEN, S. - STANGOR, Ch. (1987): "Attitudes and Atti-
tude Change". En **Annual Review of Psychology**, nº 38, pp.
579.
 21. CHAIKEN, S. - STANGOR, Ch. (1987): "Attitudes and Atti-
tude Change". En **Annual Review of Psychology**, nº 38, pp.
579.
 22. BRECKLER, S.J. (1984): "Empirical Validation of Affect,
Behavior, and Cognition as Distinct Components of Atti-
tude". En **Journal of Personality and Social Psychology**,
nº 6, pp. 1191.
 23. THURSTONE, L.L. (1931): "The measurement of social atti-
tudes". En **Journal of Abnormal and Social Psychology**, nº
26, pp. 261.
 24. ESCAMEZ, J. - ORTEGA, P. (1986): **La enseñanza de actitu-
des y valores**. Valencia: Nau, pp. 21.
 25. TRIANDIS, H.C. (1980): "Values, Attitudes, and Interper-
sonal behavior". En: PAGE, M.M.: **Beliefs, Attitudes and
Values**. Lincoln, London: Univ. Nebraska, pp. 204.
 26. TRIANDIS, H. C. (1980): "Values, Attitudes, and Interper-
sonal behavior". En: PAGE, M.M.: **Beliefs, Attitudes and
Values**. Lincoln, London: Univ. Nebraska, pp. 203.
 27. YOUNG, K. - FLUGEL, J.C. i altres (1967): **Psicología de
las Actitudes**. Buenos Aires: Paidós, pp. 12.

28. YOUNG, K. - FLUGEL, J.C. i altres (1967): **Psicología de las Actitudes**. Buenos Aires: Paidós, pp. 33.
29. STRONGMAN, K.T. (1978): **The psychology of emotion**. New York: John Wiley & Sons, pp. 14.
30. STRONGMAN, K.T. (1978): **The psychology of emotion**. New York: John Wiley & Sons, pp. 16.
31. STRONGMAN, K. T. (1978): **The psychology of emotion**. New York: John Wiley & Sons, pp. 19.
32. DE BONO, K.G. (1987): "Investigating the Social-Adjustive and Value-Expressive functions of Attitudes". En **Journal of Personality and Social Psychology**, vol. 52, nº 2, pp. 284.
33. GREENWALD, A.G. - RONIS, D.L. (1978): "Twenty years of cognitive dissonance: A cause study of the evolution of a theory". En **Psychology Review**, nº 85, pp. 55.
34. FREY, D. (1982): "Different levels of cognitive dissonance, information seeking, and information avoidance". En **Journal of Personal and Social Psychology**, nº 43, pp. 1176.
35. BECOÑA IGLESIAS, E. (1986): **La relación Actitud-Conducta**. La Coruña: Impr. Céltica, pp. 14.
36. BAGOZZI, R.P. (1981): "Attitudes, Intentions, and Behavior: A test of some key hypotheses". En **Journal of Personal and Social Psychology**, nº 41, pp.608.
37. ABELSON, R.P. (1982): "Three modes of attitude-behavior consistency". En ZANNA, M.P. - HIGGINS, E.T. - HERMAN, C.P.: **Consistency in Social Behavior** (vol. 2). Hillsdale, New York: Erlbaum, pp. 132.
38. WILSON, T.D. - DUNN, D.S. - BYBEE, J.A. - HYMAN, D.B. - ROTONDO, J.A. (1984): "Effects of Analyzing Reasons on Attitude-Behavior Consistency". En **Journal of Personality and Social Psychology**, vol. 47, nº 1, pp. 6.
39. FAZIO, R.H. - ZANNA, M.P. (1981): "Direct Experience and attitude-behavior consistency". En BERKOWITZ, L: **Advances in experimental social psychology**. New York: Academic

Press, pp. 165.

40. FAZIO, R.H. (1986): "How Do Attitudes Guide Behavior ?". En SORRENTINO, R.M. - HIGGINS, E.T.: **Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior**. New York: Guilford Press, pp. 210.
41. GERGEN, K.J. - GERGEN, M.M. (1981): **Social Psychology**. New York: Harcourt Brace Jovanovich, pp. 197.
42. AJZEN, I. - FISHBEIN, M. (1980): **Understanding attitudes and predicting social behavior**. New Jersey: Prentice Hall, pp. 55-56.
43. FISHBEIN, M. - AJZEN, I. (1975): **Belief, attitude and behavior: An introduction to theory and research**. Massachusetts, Addison-Wesley, pp. 128.
44. CHAIKEN, S. - STANGOR, Ch. (1987): "Attitudes and attitude change". En: **Annual Review of Psychology**, nº 38, pp. 584.
45. COOPER, J. - CROYLE, R.T. (1984): "Attitudes and attitude change". En: **Annual Review of Psychology**, nº 35, pp. 398.
46. TRIANDIS, H.C. (1980): "Values, attitudes, and Interpersonal behavior". En: PAGE, M.M.: **Beliefs, attitudes and values**. Lincoln, London: Univ. Nebraska, pp. 201.
47. TRIANDIS, H.C. (1980): "Values, attitudes, and interpersonal behavior". En: PAGE, M.M.: **Beliefs, attitudes and values**. Lincoln, London: Univ. Nebraska, pp. 218.
48. TRIANDIS, H.C. (1971): **Attitude and attitude change**. New York: Wiley, pp. 2.
49. FAZIO, R.H. - SANBONMATSU, D.M. - POWELL, M.C. i KARDES, F.R. (1986): "On the automatic activation of attitudes". En: **Journal of Personality and Social Psychology**, vol. 50, nº 2, pp. 230.
50. FAZIO, R.H. - ZANNA, M.P. (1981): "Direct Experience and attitude-behavior consistency". En: BERKOWITZ, L.: **Advances in experimental social psychology**. Vol. 14. New York: Academic Press, pp. 165.
51. JACCARD, J. - BECKER, M.A. (1985): "Attitudes and Behav-

- ior: An Information Integration Perspective". En: **Journal of Experimental Social Psychology**, nº 21, pp. 442.
52. RODRIGUEZ DIEGUEZ, J.L. (1980): **Didáctica General: Objetivos y evaluación**. Madrid: Cincel-Kapelusz, pp. 389.
53. CRANO, W.D. (1977): **Fundamentos de la investigación en Psicología Social**. México: El Manual Moderno, pp. 249.