

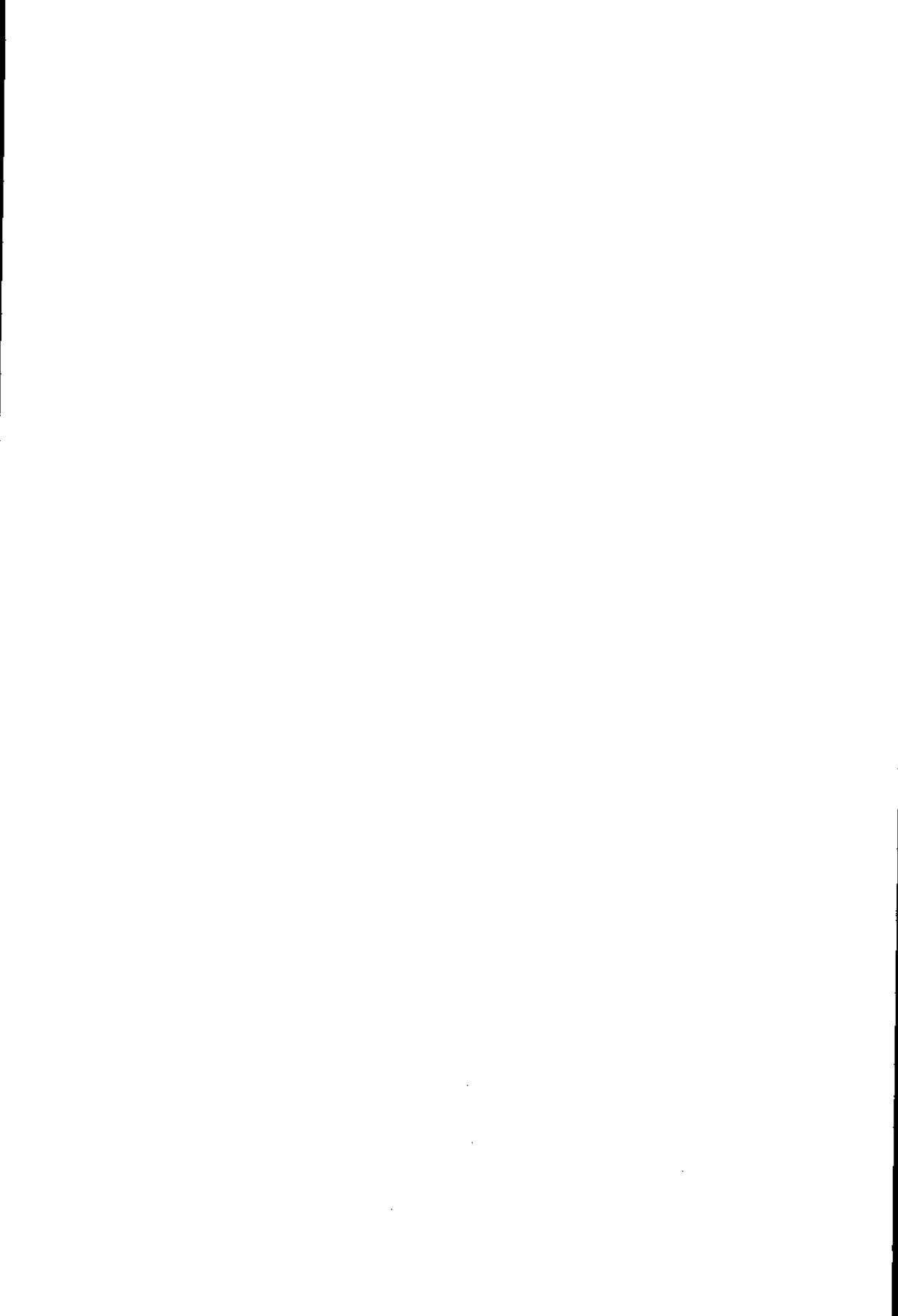
ANUARIO DE PSICOLOGIA

Núm. 22 - 1980 (1)

LAS ACTITUDES HUMANAS.  
UN ANALISIS PRELIMINAR  
DE SU CONCEPTO Y DE SUS COMPONENTES

Dr. MIGUEL BERTRAN-QUERA

Facultad de Filosofía y Ciencias de la Educación  
Universidad de Barcelona



## PROPÓSITO

Es un hecho que en nuestras conversaciones y en las ciencias del hombre, cada vez se usa más el término actitud, o más concretamente el término de actitud humana o de actitudes humanas.

En realidad es necesario en todo tema relativo a la comunicación o a las relaciones humanas e interpersonales, sea dentro de la psicología social, o de la psicología educativa, o pedagogía; y aun dentro de la psicología clínica, psicoterapia o de cualquier tipo de agrupación humana.

Sin embargo, el concepto, y sobre todo, la realidad subyacente detrás de él, sigue siendo muchas veces oscuro, por lo enormemente complejo. De ahí la necesidad de más precisión y clarificación. Con este intento iniciamos este primer estudio.

Nos proponemos abarcar varios aspectos, según este guión:

1. Algunas distinciones e investigaciones.
2. Unas definiciones de actitud.
3. Estructura y dinámica de los elementos componentes.
  - a) Sujeto de la actitud.
  - b) Objeto de la actitud.
  - c) Relación sujeto-objeto.
4. Síntesis global.

De esta reflexión teórica podrán partir otros sucesivos estudios más específicos acerca de las actitudes interpersonales dentro del campo riquísimo de la comunicación humana.

### 1. ALGUNAS DISTINCIONES E INVESTIGACIONES

En el lenguaje ordinario es corriente denominar actitud a la manera de comportarse de una persona, revelada en mayor o menor grado por su expresión corporal, porte, gesto, etc. Aunque, actualmente, este significado de la palabra actitud va desapareciendo paulatinamente, debido a haberse enriquecido notablemente, vamos a partir sin embargo de este primer paso para adentrarnos gradualmente en su análisis.

En efecto, por ser la actitud un comportamiento exteriorizado, constituye también un hecho directamente observable. Pues bien, esta observación de las actitudes nos puede llevar de la mano a distinguirla de otros comportamientos del hombre, y en definitiva a clarificar su esencia específica.

Observamos que es posible distinguir la mera acción o conducta activa de una persona, de ciertos modos o maneras de actuar o conducirse esta persona. Existe como una cualidad o calidad que diferencia, en un caso determinado, el comportamiento de una persona, por ejemplo, tímida, del comportamiento de cualquier otra persona con la que conversamos. En el caso del tímido, observamos algo exterior, que procede de otro algo interior en la personalidad de este sujeto.

De ahí que podamos deducir que el aspecto visible o corporal de la actitud no es más que una traducción de otra fisonomía más invisible y profunda. Buytendijk confirma esta opinión al afirmar que «la postura puede expresar un estado afectivo o una emoción; también expresa la personalidad» (1). Este autor nos señala la conexión de la actitud con el nivel afectivo de la persona, y aun con el resto de la personalidad del sujeto. La actitud podría ser una cualidad específica del comportamiento y como un atributo de la personalidad.

Parece por tanto que la actitud es algo distinto de un mero comportamiento exterior, automático e impersonal; incluso cuando estas reacciones o comportamiento se repiten. El aspecto de la constancia, repetición, permanencia, de ciertas reacciones conductuales, se presta a poder confundirlas con las actitudes, por cuanto a su vez las actitudes se caracterizan por una cierta constancia y repetitividad.

Richard Meili, renombrado investigador en el campo del diagnóstico psicológico, estudió precisamente esta distinción entre las reacciones automáticas repetitivas que él llama hábitos y las actitudes que serían como las causas o disposiciones previas; éstas llevarían a repetirse, no por un proceso automático, sino por un factor afectivo ligado directamente a la personalidad de cada uno.

En sus experimentos filmados con cien niños dentro de un marco longitudinal que abarcaba desde los tres meses hasta los ocho años (2), pudo distinguir las meras reacciones típicas de la psicología infantil en la evolución general del niño (como serían las manifestaciones negativistas o de oposición hacia los dos años, que se reiteran más adelante) y que parecían menos profundamente arraigadas, y más dependientes de la situación particular, propia o ambiental; de otras manifestaciones menos visibles, pero más permanentes en diversas circunstancias y a lo largo de los años, que se presentaban como más cercanas al modo de ser interior del niño y no tanto a su modo de ser exterior.

Otra observación de Meili en este mismo experimento, fue que «cada vez que ponemos a los niños ante una situación nueva, reaccionan de una manera individualmente característica». Por otro lado, también advirtió que las reacciones de un mismo niño tenían «algo en común, algo apenas visible, pero que se manifiesta sobre todo por las correlaciones que hay entre ellas». Estas reacciones, que Meili reconoce como actitudes, parecían según él agruparse, según los distintos niños, como en dos modos de actuar polares: unos

niños con reacciones de tipo positivo hacia los objetos y situaciones nuevas; y los otros con reacciones negativas o de oposición, tales como de temor, desconfianza, reserva, inhibición.

Las conclusiones generales a que en este terreno de las actitudes humanas ha podido llegar Meili a través del experimento mencionado, y de otros concordantes, podrían recogerse con sus mismas palabras en los siguientes puntos (3):

- Una actitud sólo se nos revela en acciones, donde se percibe la relación afectiva del sujeto hacia el objeto.
- La sola repetición no es condición suficiente para que se pueda hablar de actitud.
- Si se define (la actitud) como una disposición a reaccionar de determinada manera, se separa la actitud de la reacción, y se la convierte en causa de la repetición.
- La actitud misma no es el vínculo primario entre un estímulo y una reacción, ni la generalización de semejante acción.
- Las reacciones de actitud no son aprendidas, lo cual no quiere decir que no sean adquiridas.
- Las actitudes deben ser distinguidas con claridad de los hábitos.
- Las actitudes son algo muy diferente del simple esquema «estímulo-reacción».

A la hora de concretar su punto de vista personal, Meili nos ha dejado esta definición fenomenológica de lo que entiende por actitud. Es a saber: «cierta forma de comportarse respecto de un objeto», remarcando además que «la actitud es antes que nada, (...) lo que se ve», es decir algo observable. Para él esta característica —y por tanto, la descripción particularizada de cada fenómeno— es más importante que llegar a averiguar con certeza cuál es su origen concreto. Es más, permanece escéptico acerca de poder precisar más exactamente este punto. Éstas son sus palabras: «... no creo que sea posible encontrar un mecanismo, una disposición precisa...» determinativa de este comportamiento que llamamos actitud (4). Sin embargo, Meili, sitúa el origen general de la actitud en la propia personalidad del sujeto.

## 2. UNAS DEFINICIONES DE ACTITUD

Sabido es que los distintos autores, según cual sea su procedencia y habla propia, limitan o amplían más o menos, el campo de las actitudes. Dichas variaciones son, en muchos casos, debidas a la propia especialidad de cada autor.

Pero entre unos y otros, no hay duda de que han enriquecido el sig-

nificado del concepto actitud. Algunos, tal vez los franceses, por aficiones semánticas; otros los norteamericanos, por un cierto afán de unificar la psicología social y la personal, con términos más comunes, que en un principio eran ya usados en la ciencia sociológica y ahora van entrando también en los tratados de la personalidad. También los autores de habla alemana, acostumbrados al término «*einstellung*», para designar ciertas actividades intelectuales y perceptivas, van entrando lentamente hacia una aceptación del término actitud para otros ámbitos de actividades psíquicas de la persona.

Se comenzó a usar el término actitud en la escuela de Würzburg —aunque aplicado al dominio cognoscitivo— cuando se hizo evidente que los principios del asociacionismo no bastaban para explicar los fenómenos de organización más compleja. Más adelante los psicólogos norteamericanos llegaron a esta misma necesidad de un concepto más amplio, para explicar fenómenos del campo social que rebasaban los principios ordinarios del aprendizaje.

En todos estos casos, se llegó al concepto nuevo de actitud precisamente porque las explicaciones basadas en otros principios resultaron inválidas o insuficientes.

Entre todos estos psicólogos, se abre hoy más libremente el campo de la investigación interdisciplinar y la posibilidad de comparar fenómenos psíquicos reales, que podrían tener ciertas semejanzas entre sí. En efecto, hoy pueden dialogar y entenderse autores que investigan sobre actitudes motrices o de la motricidad, como Paillard desde la Facultad de Marsella; con autores como Oleron, profesor de la Universidad de París; y Chateau, de la de Burdeos, que escriben sobre actitudes intelectuales. Y Meili desde Berna, o Fraisse desde la Sorbona, que investigan y escriben sobre actitudes humanas, tanto afectivas como interpersonales.

Más aún, precisamente por el carácter central de las actitudes en la estructura y en la dinámica de la personalidad, la ciencia psicológica de las actitudes ha pasado fácilmente a entrar en el campo de aplicación de otras ciencias, entre ellas muy especialmente las de tipo pedagógico. Y hoy son los pedagogos quizá, los más interesados en su cultivo y desarrollo, como ha reconocido Mialaret, para no citar sino alguno de ellos.

Y pasemos ya a lo que era objeto de este capítulo: tratar de recoger el testimonio de algunos autores sobre lo que es una actitud.

Para H. C. J. Duijker, profesor de la Universidad de Amsterdam, «el concepto de actitud se refiere a un comportamiento, no fragmentario, sino total, en el cual se encuentra integrada una pluralidad de funciones» (5).

El autor concibe este comportamiento como un «estado de preparación... para la acción» (6).

Se trata según él de una «... posibilidad de actuar frente a una eventualidad, a una situación», y por tanto, la actitud «debe sufrir una transformación de lo potencial a lo real; de disposición que es, debe convertirse en comportamiento» (7).

Gordon Murphy al hablar de actitud la equipara a «readiness», es decir a una «preparación», «facilidad», «prontitud para algo», y concretamente «para actuar de un modo determinado». Este autor, por otro lado, ha insistido mucho en que la actitud no siempre se expresa mejor verbalmente. Es más, posiblemente en su relación con el comportamiento corporal habría que buscar la mejor manifestación de las actitudes; es decir, en cualquier postura corporal, como es el gesto, la mímica facial, etc. (8).

También H. Pieron, ha recalcado el carácter dispositivo o de disposición ante algo, como característico de una actitud humana. Según él la actitud sería como una «estructuración preparatoria hacia el punto de vista perceptivo o reaccional». Por lo dicho, la actitud marcaría una dirección previa, una orientación, con respecto a la función perceptiva del sujeto, o respecto a su modo de reaccionar, si no ya con respecto a ambas realidades a la vez, entre sí enlazadas.

Gordon Allport, un especialista en psicología social, a quien tuvimos la fortuna de escuchar en la Universidad de Harvard lecciones de psicología humanística y social, definía la «actitud como un estado mental y nervioso de disposición, organizada a través de la experiencia, que ejerce influencia directiva o dinámica sobre la respuesta del individuo a cuantos objetos y situaciones se relaciona».

La definición parece compleja, pero de ella pueden resaltarse unas pocas características fundamentales. Por ejemplo, que la actitud humana no es un producto resultante de la actividad mental únicamente, sino que en ella interviene también el nivel nervioso-orgánico. Con lo cual toda actitud es resultante de la combinación de lo psíquico mental, con lo orgánico corporal.

Otra característica señalada por Allport en esta misma definición, es que la actitud es una «disposición», un estado de disponibilidad, que nos prepara para algo, concretamente —si interpretamos bien al autor—, para una actividad, por su carácter de dinamismo y de influencia sobre nuestras reacciones o respuestas. Se trata por tanto de una disposición activa, que «ejerce», dice él, un influjo que es «directivo» sobre las operaciones del individuo. Esta influencia directiva abarca, siguiendo su definición, a todos los objetos y a todas las situaciones, con las que este sujeto se «relaciona», es decir, con cuanto entra en contacto con él y está a su alrededor.

De esta definición de G. Allport, parece obvio deducirse el carácter global de la actitud, que procede del complejo yo del individuo, unidad psicósomática, y que abarca los niveles mentales, neuroorgánicos y operativos a la vez. Ello con carácter de disposición y no de actual realización. En otro lugar, el propio Allport, recalca el carácter esencial de la actitud como «un estado funcional de preparación», o en su formulación literal: «an attitude is a functional state of readiness» (9).

Otro autor, P. Kelvin, más recientemente, ha definido su parecer sobre qué es una actitud humana, diciendo: «Mi actitud para con un objeto está

compuesta de lo que sé o creo acerca de él, lo que siento y lo que me inclino a hacer respecto a él» (10). P. Kelvin claramente señala los tres componentes de la actitud ya apuntados por Allport, a saber: lo «cognoscitivo», lo «afectivo-emotivo» y lo «tendencial-activo».

Que de estos tres componentes psíquicos, sobresale como más característico el sentimiento o afecto, lo expresaba inconfundiblemente Richard Meili en el symposium organizado por la Asociación de Psicología Científica Francesa, de 1964. Estas son sus palabras: «Me parece justificado pensar que sentimiento y actitud son dos caras de una misma realidad psíquica: en el primero, el sujeto vive su relación con el objeto; en la segunda, ésta se revela al observador» (11).

Por su parte, Paul Fraisse, junto con otros, resalta más bien la orientación mental de las actitudes, incluyéndolas dentro del proceso de la percepción mental. Su pensamiento queda definido con estas palabras: «... nuestra concepción no separa la actitud de la percepción. La percepción es una actividad, la actitud es sólo una fase de ella, correspondiente a una reacción condicionada» (12).

Según este autor, la «disponibilidad», facilidad de actuar sobre algo, constituye un aspecto esencial de la percepción mental. Y podemos recordar que también los demás autores antes revisados vienen a considerar esta misma característica —la disponibilidad— como típica de las actitudes.

Igualmente resalta este mismo autor el carácter «anticipatorio» y «activo» de la percepción mental, haciendo suyo el concepto norteamericano de «mental set» o preconcepto mental, aplicable a la percepción, como «respuesta mental que anticipa el resultado» y en expresión de Hull como: «a fractional anticipatory goal response».

Fraisse aborda el estudio de la percepción mental desde el proceso o génesis de la misma como acto intelectual. Para él, la percepción vendrá a ser un «proceso análogo» al descrito por Piaget con referencia a la actividad intelectual; es decir, «como un equilibrio que se crea entre un proceso de asimilación del objeto del pensamiento a esquemas anteriores, y un proceso de acomodación de estos esquemas a la situación actual» (13).

En otros estudios, el propio Fraisse admite que la palabra actitud podría aunar muchas realidades psicológicas hasta ahora estudiadas sin relación entre sí, con tal de verlas dentro del elemento común «disposición a reaccionar», que caracterizaría a la actitud, cualquiera que ella fuese, mental, afectiva, interpersonal, etc. Para él «la idea de disposición a reaccionar implica la idea de una estabilidad, de una permanencia de esta noción, aspecto fundamental en el concepto de actitud» (14). De ahí pasa a admitir que dicha «disposición», en el nivel que fuese, revelaría el fondo personal del sujeto, es decir su «personalidad», de la que las distintas actitudes serían su manifestación propia, «según modos muy diferentes». Estas disposiciones, a juicio del mismo autor, serían en principio innatas o constitucionales, pero a la vez «reformadas, diversificadas por las experiencias vividas».

Y gracias a estas nuevas experiencias o enfrentamientos con nuevos estímulos reales, podrían dejar de ser generalizadas y estables para desmembrarse en actitudes más diferenciadas y cada vez más específicas. Tal sería el caso de las actitudes mentales o perceptivas muy ligadas a la excitación del mundo concreto que nos rodea.

Dejemos ya esta muestra de opiniones —que con alguna excepción creemos que es más bien convergente—, acerca de lo que es la actitud humana. Y entremos en el análisis de sus mismos componentes.

### 3. ESTRUCTURA Y DINÁMICA DE LOS ELEMENTOS COMPONENTES

Conviene aproximarnos también al análisis de las actitudes, desde otros ángulos de mira.

Por ser la actitud esencialmente una relación entre un sujeto y un objeto fuera de ella, cabe considerar estos tres elementos por separado: el sujeto de la actitud, el objeto término intencional de la actitud, y el enlace intermedio o relación entre ambos extremos.

#### a) *Análisis del sujeto de la actitud*

Tomemos en primer lugar el análisis del sujeto. Casi todos los psicólogos estarían prácticamente concordes en señalar con Pierre Oleron, que una actitud señala ante todo la «intervención del sujeto», y que además «tiene característica esencial la de escapar al apremio de la situación» (15).

Esta consideración del sujeto de la actitud nos permitirá además adentrarnos en el difícil punto de la procedencia u origen de las actitudes.

Quizá la cualidad más «subjetiva» y propia de cualquier sujeto de una actitud, sea su fondo emotivo-afectivo. Por él solemos hablar de actitudes afectivas, cuando queremos resaltar este factor sobre los demás. Pero no podemos decir que las demás actitudes no tengan también algo de afectivas. Por otro lado, tampoco el sujeto es meramente afectividad, sino que tiene un componente mental intelectual, igualmente presente en las actitudes. Y ello nos permite hablar de actitudes mentales o intelectuales, cuando observamos que esta dimensión predomina en tal o cual tipo de actitudes.

De lo dicho podríamos concluir que tanto el fondo afectivo como el fondo mental-intelectual de una persona, son constitutivos del sujeto de una actitud, en proporciones diversas según los casos y tipos de personas. Seguramente está siempre presente la afectividad —en mayor o menor profundidad— y a su vez lo mental-intelectual, pero éste manifestándose por medio y en razón de su ejercicio o desarrollo, y además de un modo más circunstancial y actual, que el fondo afectivo.

Nos quedaría por situar el fondo tendencial de toda persona, es decir

las fuerzas operativas o de actividad hacia fuera. Y aquí podemos encontrar, tal vez, otro de los caracteres más específicos de las actitudes humanas.

Para nosotros, las tendencias son las vivencias de la persona encargada de relacionar el sujeto con el objeto exterior. Y ésta parece ser también la interpretación de algún autor al decir que «una actitud es o expresa una tendencia». Las tendencias son, por un lado, parte del sujeto, y así las ha descrito Philip Lersch al hablar de estructura y componentes de la personalidad. Pero, por la propia esencia dinámica o transitiva de las tendencias, están relacionadas con el elemento terminal hacia el cual se orienta o dirige toda actitud. De ahí que las tendencias se manifiesten en formas de conducta activa.

Por lo dicho, nos inclinamos a creer que «detrás» de las actitudes, es decir como su causa y origen, está la persona individual con su polifacética riqueza propia, compuesta de afectos, ideas y tendencias, que constituyen su idiosincrasia temperamental y caracterológica.

Y que de este origen y fuente, brotan las actitudes humanas como efectos determinados por aquélla. Según el tipo de la personalidad de cada sujeto, derivarían actitudes más afectivas, o más intelectuales. Y en casos donde ninguna de las dos prevaleciese, se manifestarían estas actitudes simplemente como actitudes operativas o activas.

Pero siempre, el factor tendencial marcaría la fuerza de la actitud, su mayor o menor vigor, ya sea al servicio del fondo afectivo, ya fuese al servicio del nivel mental.

Ello nos hace resaltar el influjo que tiene en toda actitud el rasgo de personalidad debido a las tendencias. Y en la práctica, el rasgo de que una persona sea «activa» o «pasiva», que es expresión de sus tendencias. En efecto, si la tendencia es activa, podrá manifestar mejor unas veces el fondo afectivo, otras el nivel mental, según el tipo de personalidad. Por otro lado, si la tendencia es pasiva, no manifestará tanto, ni lo afectivo ni lo intelectual.

De paso advertimos la relación entre las tendencias y el hecho psicológico que llamamos motivación o motivaciones. Un campo aún nada claro, y que guarda indudablemente relación con las actitudes de las que aquí hablamos (16).

Según nuestro modo de pensar, las motivaciones más fundamentales de la persona, procederían del fondo psicosomático de la persona, traduciendo necesidades tanto orgánicas, como psíquicas y espirituales, que serían expresadas por medio de las tendencias humanas. Y de las unas y de las otras —motivaciones y tendencias—, procederían las actitudes humanas.

Las actitudes en cuanto a su procedencia última, estarían arraigadas en el fondo de la personalidad, pero en cuanto a su manifestación y desarrollo, serían expresión de las tendencias y motivaciones de la persona, a su vez originadas en el fondo afectivo y en el nivel mental.

Puede decirse que cuanto más permanente sea una actitud, más procede de capas profundas de la personalidad, y más arraigada está al sustratum

temperamental de la persona. De ahí que tenemos que distinguir entre actitudes profundas y actitudes superficiales. Las primeras dependerían del fondo innato heredado, no las segundas.

Pero también pueden llegar a ser profundas las actitudes adquiridas en el correr de los años, por el continuo intercambio e influjo del medio ambiente. En estos casos, lo que va a determinar que pueda considerarse profunda una actitud, será el hecho de que sea experimentada vitalmente. La experiencia vivida por cada uno, en intensidad y profundidad, de hechos y situaciones exteriores, es lo que puede grabar permanentemente una actitud.

Otras actitudes, menos ligadas al fondo innato vital, o menos insertas en experiencias vitales durante la vida, que calificamos de superficiales, tendrían su origen en estratos del yo menos fijos y distintivos de la persona. De ahí la posibilidad de adquirirlos por entrenamiento y capacitación, en áreas muy variadas. Por supuesto, tanto hablamos de actitudes a favor, como en contra, de estos objetos hacia los que se dirige la actitud.

También podría seguramente deducirse, que cuanto más general y global sea una actitud, más revela que se basa en una predisposición innata.

En la práctica, no es fácil distinguir —si no es a través de varios años— qué formas de actitud son profundas, y cuáles son superficiales. Por ejemplo, si formas de actitud tales como el optimismo o el pesimismo, el orgullo, la timidez, la arrogancia, la reserva, la generosidad, etc., para citar sólo algunas, son, efectivamente, producto de lo innato o de lo adquirido. En realidad pueden tener uno u otro origen. La diferencia sólo es interesante por cuanto su desarrollo o su desarraigo seguirá caminos diversos, unos más fáciles y otros más costosos.

Tanto en las actitudes innatas como en las adquiridas, juega un importante papel el interés o los intereses de cada persona, indudablemente ligados también a la personalidad de cada uno, y susceptibles de mayor o menor desarrollo, según procedan del núcleo afectivo-emotivo de la personalidad, o de estratos más periféricos.

Punto difícil aún, es saber si el nivel mental debe considerarse constitutivo del centro de la personalidad, o más bien algo apartado de él, y situado en la periferia. Ello llevaría sin duda a entender mejor la relación entre las actitudes humanas y las aptitudes mentales. Y al dilema de si unas dependen de otras, o siguen caminos paralelos, aunque mutuamente influenciados por la educación.

#### b) *Análisis del objeto de la actitud*

El análisis sobre el sujeto de la actitud, según hemos expuesto, está inevitablemente enlazado con el análisis del objeto al que se dirige. Aunque el objeto no sea quien motive y determine la actitud, sí puede añadirse que

no puede faltar, y constituye su complemento necesario. La actitud, en efecto, implica un enlace entre un sujeto y un objeto. No puede darse una actitud, cualquiera que sea, de tipo inespecífico, sin término hacia el cual se dirija.

El término objeto, significa aquí una multiplicidad de realidades, pero todas ellas ubicadas, de algún modo, fuera del sujeto y en el mundo exterior. Aun en el caso de que el propio sujeto dirija su actitud hacia sí mismo, como es posible y sucede, puede considerarse esta actitud como una relación entre el sujeto emisor y otro receptor, que en este caso sería el propio sujeto. De modo, que en alguna manera, la actitud tendrá que partir del sujeto, pasar fuera de él, y ser nuevamente recibida por él.

Las actitudes que tienen por objeto a otras personas, son las más importantes en la comunicación humana, pero no las únicas ni siempre las más significativas en todos los sujetos. El mundo de las cosas o de las ideas, constituyen para algunos, el objeto de sus actitudes. Hacia este mundo de fuera, o visto como distinto del propio yo, pueden dirigirse múltiples formas de actitudes.

Y todas estas posibilidades nos llevan al terreno de las formas diversísimas de actitudes según el objeto elegido como referencia. Las actitudes de un sujeto pueden pues variar específicamente según que el término a las que se dirijan sea el mundo de las personas, el mundo de las cosas, o el mundo de las ideas.

1. Posiblemente *las actitudes referidas al mundo de las ideas* sean las más difíciles de distinguir en cuanto al «objeto» al que se dirigen, porque estas actitudes —que algunos han llamado intelectuales o mejor mentales— están muy ligadas al «sujeto» emisor. De alguna manera parecen situarse como a medio camino entre el sujeto y el objeto, y reciben sus características de ambos a la vez. Sin embargo, creemos que aun estas actitudes intelectuales llegan a diferenciarse entre sí, en virtud del objeto, ya que éste es percibido por cada sujeto como diferente, según sea el objeto que tienen delante.

De todos es conocida la diferencia que puede haber en cualquier persona, si su actitud va dirigida desde una actitud mental teórica o teorizante o desde una actitud mental pragmática y utilitarista. En el primer caso, el objeto que atrae el interés de un sujeto se presenta como un interrogante que pide ser descifrado, como una incógnita y misterio que esconde su secreto dentro de sí y se ofrece a ser descubierto y profundizado. En el segundo caso, el mismo objeto es apercibido por otro sujeto como apto para ser aprovechado en alguna aplicación concreta y aún capaz de sacar provecho lucrativo o material de su uso. Que estas dos actitudes son distintas específicamente, parece claro, debiéndose la razón de su especificidad en parte al sujeto y en parte al objeto. Y ambas son actitudes mentales de la persona, pero diversas según cómo sea aprehendido el objeto.

Parecidas distinciones podrían hacerse al hablar de actitud mental analítica o sintética. En una, el objeto estudiado se capta como un todo que se ofrece a ser disgregado en sus partes; y en la otra como un conjunto de partes integradas en un todo. Y lo mismo digamos en las operaciones mentales de abstracción, o de concreción.

Sin embargo, en todos estos casos, nuestra opinión es que no interviene únicamente una determinada intervención del sujeto «pensante», ni una serie adquirida de hábitos mentales deducida de esta actividad, sino asimismo al hecho de que tal actividad mental ha sido estimulada y provocada desde un objeto real que la condiciona y desencadena. De ahí que opinemos que el objeto real al que se dirige cualquier actitud mental, es parte explicativa de la diferencia que observamos en estas actitudes.

Evidentemente tienen relación con lo dicho las explicaciones que se suelen dar sobre la naturaleza de los métodos mentales que un sujeto sigue cuando se enfrenta con un problema para buscar el camino de su solución. En todos estos casos intervienen sistemas de hábitos mentales puestos en acción, más o menos aprendidos; o si se quiere, esquemas mentales o reglas de actividad mental de más o menos flexibilidad según sea la situación o estímulo objetivo al que se enfrentan. Esta reacción mental peculiar, orientada de una manera y no de otra, no es indiferente al objeto provocante, sino que está como condicionado por él y nunca puede pensarse en una pura autodeterminación de la mente.

Para nosotros, estas actitudes mentales referidas a las ideas o modos de pensar en sí, están también en su base condicionadas en parte, por factores extramentales, de orden psicoafectivo.

2. Si de las actitudes mentales referidas de algún modo al mundo de las ideas, pasamos ahora a *las actitudes que tienen por objeto el mundo real de las cosas*, posiblemente nos encontremos con el campo de las percepciones mentales de las personas; o de otro modo, con el papel de las actitudes en las percepciones.

Notemos que son las percepciones sensoriales y mentales, el puente que relaciona de modo inmediato, respectivamente, al sujeto con el mundo visible y real que le rodea.

Paul Fraisse en estudios sobre las percepciones, señala también la influencia de las actitudes para seleccionar las percepciones que tenemos. Para repetir un ejemplo puesto por él: «En una calle de nuestras ciudades, nuestras mujeres descubren las tiendas de novedades, los niños las de juguetes». Y no obstante, el mismo mundo real y objetivo, está frente a todos y atrae con su estímulo a nuestras percepciones.

En este lugar, interesados en el análisis del objeto de la actitud, no incumbe poner nuestra atención en el objeto estimulante de las percepciones mentales para inferir su influjo en la modificación de las actitudes.

Recojamos primeramente, llevados de la mano de Fraisse, algunas conclusiones fruto de sus investigaciones (17).

— La actitud es engendrada por la secuencia misma de las estimulaciones.

— Si la actitud armoniza con la estimulación, la percepción es más exacta que si no concuerda con ella.

— En una multitud de estimulaciones, aquellas que han dado lugar más a menudo a una percepción, poseen más posibilidades de ser percibidas de nuevo.

— La percepción es una respuesta del sujeto al complejo de estimulaciones en que se encuentra (...) siendo toda percepción la elaboración de una estimulación.

— El acto fundamental de una percepción es una identificación, un reconocimiento, una categorización, un esquema mental, un sistema de códigos, o como se prefiera llamarle.

— Las percepciones que condujeron a una reacción benéfica son favorecidas en comparación con las que no han sido útiles.

— Un estímulo más conocido y más vinculado a los intereses del sujeto, es percibido con mayor facilidad que otro menos familiar y menos interesante.

— Percibimos el mundo a través de nuestras experiencias personales.

Es evidente que una misma estimulación produce efectos diferentes según nuestra sensibilidad, la cual viene de nuestras expectativas, o de nuestras necesidades, reales o sugeridas. De ahí que tengamos que admitir el influjo de nuestras disposiciones psicósomáticas y de nuestros psicointeresses, en forma de actitudes previas orientadoras de nuestras percepciones.

Y a la vez, siguiendo a Fraisse, es evidente que el objeto de las percepciones y de las actitudes actúan a modo de estímulo real condicionante de aquéllas.

Serían estos estímulos del mundo real los que obligarían a la persona a elaborar y «activar» reacciones distintas. Cuanto más apremiante fuese el objeto o situación real, como quiera llamarse, más específica sería la actitud. Lo cual coloca a los objetos estimuladores como factores capaces de crear actitudes específicamente distintas por cambiar también nuestra «experiencia» personal.

Ejemplos claros de cómo estos estímulos de los objetos matizan diferencialmente a las percepciones y actitudes, los hallamos frecuentemente tanto en la vida cotidiana como en el laboratorio, cuando sometemos a las personas a tests proyectivos de interpretación. Un botón de muestra nos lo da el test de manchas de Rorschach que se basa precisamente en estos principios. En efecto, las respuestas de los sujetos, algunas percibiendo sólo detalles pequeños, otras dando respuestas sintéticas y globales; unos captando formas en movimiento, otros sólo estáticas; a veces organizadas alrededor del estímulo color, a veces simplemente sobre el estímulo forma; conducen a la conclusión del efecto diferencial que dichos estímulos oca-

sionan en la percepción de los sujetos, en función de las estructuras psicomentales de cada uno.

Igualmente los tests mentales que tratan de explorar los diferentes tipos de estructura y dinamismo mental de los sujetos frente a estímulos reales diversos, nos ponen de manifiesto esta múltiple variedad de actitudes específicamente distintas. Pensemos en tests de percepción inmediata o mediata, de estructura e integración de formas, de captación de superficies o líneas complejas, de actividades mentales analíticas o sintéticas, de expresión y reproducción gráfica, de razonamiento en áreas tan diversas como lo técnico, lo verbal, lo matemático. Todas son descubridoras de formas múltiples mentales diversas de reacción, ante una excitación o estimulación concreta.

Fraisse sostiene la distinción entre objetos estimuladores que movilizan y especifican con anterioridad la actitud y objetos estimuladores que sólo ponen en marcha actitudes ya predeterminadas y preespecíficas desde el propio sujeto. O lo que es lo mismo, en sus palabras: en determinados casos, la actitud es actualizada antes que se manifieste la causa inmediata de la reacción, pero en otros, la propia situación es la que actualiza la actitud» (18).

Para nosotros, las actitudes que tienen por objeto el mundo real de las cosas, no pueden reducirse a las percepciones puramente mentales. O dicho de otra manera, las percepciones mentales rebasan el nivel estrictamente mental y se ven influenciadas —de parte del sujeto— por factores internos profundos, en los que la estructura psicoafectiva entra igualmente en juego. De ahí que para nosotros, las percepciones sensoriales o mentales del mundo de las cosas, serían una parte de las actitudes humanas más generales.

3. Finalmente, cumple hablar de *las actitudes que tienen por objeto el mundo de las personas*. Estas actitudes son las más típicamente humanas, y ellas constituyen el campo propio de las relaciones interpersonales.

En este tema no es tan necesario remitirnos a experiencias e investigaciones de laboratorio, aunque las tengamos, porque todos nos hallamos muy inmersos en el campo de la vida humana cotidiana y espontánea, que siempre está presente ante nuestros ojos y todos hemos experimentado.

Algunos autores norteamericanos —entre ellos, M. Sherif— han sugerido establecer una clara distinción entre actitudes personales y actitudes sociales. Las primeras vendrán a concretarse más en las situaciones de contacto inmediato entre las personas; y las segundas se referirán más bien a contactos más indirectos o lejanos, en las que —además— el influjo del medio ambiente actuaría sobre las personas con más eficacia que en los casos de contacto directo e inmediato.

A Duijker, profesor de la Universidad de Amsterdam, no parece satisfacerle esta distinción entre actitudes personales y sociales; ni cree que puede contribuir mucho a la comprensión de las conductas humanas, por-

que tratándose de relaciones entre personas, toda abstracción del contexto social es sólo hipotética y provisional. Para él la esencia de las relaciones interpersonales está en que se dan desde el todo de una persona y se dirigen al todo de otras personas. De nuestra parte, nos inclinamos por esta opinión.

La persona, si se considera en toda su unidad e integridad, es esencialmente ente social. Y «lo que caracteriza a las relaciones interpersonales —ha escrito este autor— es que el hombre aparece en ellas como una totalidad» (19). Y su conducta o manera de actuar, frente a otra persona, es «... determinada por una impresión global basada en la totalidad de la conducta actual del otro...» (20).

Sin duda, este tipo global de interacción personal sería el más específico de las actitudes interpersonales. Y se daría principalmente en los casos de relación íntima y directa entre una persona y otra persona, entre el yo y el tú. Es el caso de las actitudes que tienen por objeto una persona específica. Pero no es el único tipo de actitudes personales, como diremos más adelante.

Volviendo a la opinión de Duijker, las actitudes interpersonales nacidas de esta globalidad personal, se manifiestan con una «unidad de significación», con una «coherencia», «homogeneidad», «identidad», y permanencia de reacciones, que procede más de un fondo «vivido», que de un fondo simplemente «percibido» por cada persona. Y concebida así esta relación, la actitud interpersonal «es un principio unificador» de reacciones, tanto de parte de una persona como de parte de otra persona.

Según Duijker estas reacciones humanas más típicamente globales y unitarias, «... en general son inconscientes o casi, y por ello muy difíciles de formular y medir» (21); y su raíz habría que buscarse en «significaciones primitivas, vitales; vividas antes de ser pensadas» (22).

Es lógico que este tipo de actitudes interpersonales más «totales», «constantes», y tal vez radicadas en la naturaleza, se den principalmente entre personas más cercanas, a los que unen vínculos de familia o de amistad; y no tanto entre personas biológica o psicológicamente más distantes.

Punto controvertido y que posiblemente no podrá nunca aclararse definitivamente, es el grado de raíz innata o de raíz adquirida que tienen estas reacciones típicas de las actitudes interpersonales. Y ello también en los casos más simples de las actitudes personales e íntimas entre dos personas.

Dicho de otra manera, ¿qué influjo han tenido el medio ambiente y todas las formas de educación en la adquisición de las actitudes de conducta interpersonal? ¿Hasta qué punto las llamadas actitudes personales, de persona, se han visto influenciadas por las «actitudes colectivas» de las personas que nos rodean, en la familia, en el grupo y en la sociedad en que vivimos?

Podría asegurarse, por la misma razón de que toda persona es un ser social abierto a los demás, que ninguna relación interpersonal escapa del todo al influjo de los factores suprapersonales, llámense cultura, sistema

socioeconómico o político, ideología, religión, etc. Y paralelamente desde el ángulo individual, tampoco puede sustraerse nadie al influjo diferencial de factores de sexo, edad, capacidad intelectual y características psicológicas y biológicas típicas de cada persona.

Todo ello inevitablemente deja el análisis de las actitudes interpersonales en una región de incertidumbre y misterio, a la hora de determinar o prever conductas humanas específicas y concretas entre persona y persona, o entre varias personas.

Al hablar de estas relaciones personales, muchos autores abogan por la necesidad de atender más a los materiales de comunicación no verbales, ni lingüales, sino por ejemplo al tono, al gesto, al porte o la postura, y a cualquier tipo de movimiento corporal. Es singular a este respecto la aportación de George Hebert Mead, para quien el primer elemento de la comunicación humana es el gesto, que puede convertirse en una verdadera «conversación» cuando los gestos llegan a ser «significantes» (23).

La expresión gráfica, pictórica, musical, son de excepcional significación personal. Porque es un dato comprobado de observación que a lo largo de la vida las actitudes personales se van revelando más genuinamente a través de la corporeidad, que mediante el uso de la palabra o del pensamiento. Y asimismo en los pequeños, primeramente ha surgido la expresión no verbal y luego paulatinamente el uso de la palabra, como medio más espontáneo, verídico y revelador de su personalidad y de la comunicación interpersonal.

Otro aspecto de la comunicación humana, hoy especialmente analizado es el fenómeno de «categorizar» a las personas con las que nos relacionamos; es decir, las actitudes personales que mostramos frente a grupos raciales o nacionales, pueblos, etc., y asimismo frente a grupos ideológicos o políticos. Todas estas formas de categorización o de simplificación —que siguen un principio de economía en las relaciones sociales— inciden en el campo de los prejuicios y estereotipos, como subtipos de actitudes humanas muy ligados siempre a las actitudes interpersonales (24). Y a la vez sirven para comprender mejor las actitudes colectivas, en parte inconscientes y en parte fruto de la educación y aun de la manipulación, que tanto infeccionan las actitudes genuinas entre persona y persona.

Por este fenómeno espontáneamente humano de «prejuizar» y «clasificar» favorable o desfavorablemente a las personas, el sujeto no llega a tener una actitud humana singular y adecuada a cada persona por ser quien es, sino que frecuentemente la ignora y la confronta inconscientemente con su propio modo de sentir y ser, o con el modo de sentir y de ser de otras personas que ya tiene catalogadas. Y fácil es de ver el grave prejuicio que ocasionan estas actitudes en el genuino trato interpersonal, que debería ser siempre único y objetivamente redescubierto en cada caso.

Las relaciones humanas tienen un capítulo específico dentro del grupo, sea grupo familiar, sea grupo de trabajo, sea grupo de amistad, o de ideo-

logía. Sabido es que las relaciones personales en los grupos naturales son más espontáneas, recíprocas, gratificantes y satisfactorias. Y a la vez son menos anónimas y generalizadas; son más creativas y responsables, mostrando en ellas los sujetos el máximo de diferenciación y personalización de que son capaces.

Para las relaciones interpersonales, especialmente dentro de un grupo, los factores impalpables a veces, del clima psicológico ambiental, de las actitudes de mutua aceptación, respeto, estima, solidaridad, comprensión, estímulo, etc., cobran cada día más relieve e importancia.

Interesa especialmente a la psicología social en este tema de las múltiples variedades de las relaciones humanas, el distinguir claramente la personalidad genuina de cada sujeto y la personalidad inherente al desempeño de un rol profesional o social. De todos es conocido algún caso concreto de «duplicación» o «triplicación» de personalidad, en quienes tienen que actuar por razón de su cargo dentro de una máscara convencional y ficticia, a veces muy alejada de su verdadera idiosincrasia íntima. Las relaciones «humanas» —dicho con ironía— en estos casos, están muy lejos de transparentar lo humano real de cada uno. Y son un capítulo evidentemente corriente en nuestra vida social.

El tema entra dentro de lo que ya en su tiempo, agudamente William James definió como distintos «yos sociales», en relación con los distintos roles que le pide la vida (25). Existe indudablemente también un rol social del sexo, muy manipulado por la sociedad, que llega a cambiar las formas de conducta más genuinas de una persona. Y este fenómeno puede ser especialmente importante en el momento educativo de la evolución del joven, siempre tan sensible a su masculinidad o a su feminidad. David Hargreaves ha recogido abundante material sobre esta problemática de los distintos roles, perturbadores de la genuina personalidad del yo del educando y del yo del educador, que incide directamente sobre nuestro tema (26).

### c) *Análisis de la relación sujeto-objeto*

El tercer elemento que nos habíamos propuesto considerar, es el que habíamos llamado «intermedio» o transitivo, es decir de relación entre el sujeto y el objeto de la actitud.

Se trata pues de analizar lo que podría llamarse el «signo algebraico» o el «significado» de la ecuación  $S=0$ . En síntesis, si hay —digámoslo así— una «igualdad» o una «desigualdad»; o mejor, si se significa psicológicamente un «estar a favor» o «estar en contra», uno respecto al otro. O lo que es lo mismo, si la ecuación es «positiva» o «negativa»; si expresa una relación «favorable» o «desfavorable». En términos más relacionados con la vida concreta de los hombres, sería si hay relación de «simpatía», o, por el contrario, de «antipatía»; o relación de «aceptación», o contrariamente, de «rechazo».

A nuestro modo de ver, en este «nexo» o relación, habría que buscarse la característica más esencial y más distintiva de las actitudes. La relación sería, por tanto, el producto final, la resultante manifestada y observable de la conducta de las personas, cualquiera que fuese su origen o causa.

Hemos hablado de esta primera polaridad de las actitudes que en términos de relación, se reducen a los signos algebraicos «+» o «-», o a los signos verbales «sí» o «no», como traducciones de vivencias psicológicas de cualquier sujeto en relación con un objeto.

Es curioso subrayar que las investigaciones corrientes en Norteamérica basadas en escalas de actitudes humanas, a través del método verbal de responder a encuestas públicas o privadas —tan criticadas y criticables en ciertos aspectos—, parecen también apuntar a este dualismo de las actitudes. En efecto, suelen preguntar si se está a favor, o en contra de tal persona, de tal programa o plan, de tal situación, etc. En este indagar si una persona es favorable a algo, o es desfavorable, se parte de la hipótesis de que las actitudes, en el fondo, se reducen primariamente a dos categorías.

Por nuestra parte, no despreciaríamos esta primera dicotomía acerca del signo o significado de la relación que media entre el sujeto y el objeto de una actitud. Creemos que nos puede dar una primera aproximación a la realidad de toda comunicación, como una síntesis embrionaria, que engloba a muchas otras diferenciaciones y modalidades dentro de cada uno de los polos.

Por otro lado, quedan en pie en esta aproximación, que no se trata tan sólo de una respuesta verbal o verbalizada de la actitud interna. Porque un «sí» o un «no» es además de una simple palabra, mucho más que una palabra. Precisamente éste es el valor de las palabras breves y sintéticas. Por ellas se afirma o se niega algo global; y al no poder matizar diferencias y circunstancias, la persona se pone en la tesitura de comprometer su opinión, no desde su estructura mental o reflexiva principalmente, sino más bien desde un centro vital que responde por lo que «siente» e «intuye» que se acomoda más a su modo de ser.

El apuntar que estas respuestas sintéticas, por su carácter global suelen ser manifestación más interior del «sentir» que del «pensar», o lo que es lo mismo de la vida experimentada que del raciocinio intelectual, nos llevaría a la conclusión de que posiblemente están más enraizadas en el inconsciente de la persona que en su consciente. Y en muchos casos es un hecho que la realidad vivida personalmente está más relacionada con el fondo inconsciente, que con la conciencia refleja de la persona.

A modo de ejemplo, éste parece ser el significado de una encuesta general hecha a modo de referéndum público o político, a todos los individuos de un pueblo o nación a quien se las pide su opinión de «sí» o de «no» con respecto a algo que atañe a la vida de la comunidad, sea una constitución, o cualquier otro tema importante.

Bien es verdad que estas encuestas, aunque privadas y anónimas, pueden desde fuera, por efecto del ambiente colectivo, a través de campañas dirigidas, llegar a influir y afectar sensiblemente la actitud personal e íntima de cada individuo. Pero ello entraría dentro de un previsto efecto de modificación de las actitudes internas, por factores sociales circunstanciales que —aunque influyentes— no destruyen la independencia radical de las actitudes, ni el que procedan originalmente de factores vitalmente íntimos de la personalidad.

Igualmente es previsible que la persona a quien se le pide un «sí» o un «no» global y personal, se encuentre en la confusión psicológica de decidirse por motivos y actitudes principalmente intelectuales y racionales, a veces ligados a criterios derivados de posturas religiosas o éticas —según los temas a los que se ha llamado a responder—; o que se decida por motivos más bien afectivos, vitales e instintivos, de simple sentido común y de adaptación y conveniencia a lo que «siente» que es mejor en la práctica, para el aquí y el ahora en que vivimos.

Hemos ilustrado estos casos, porque en ellos se evidencia la posibilidad de que lo exterior y colectivo interfiera en las actitudes individuales. En estos casos, el resultado de la relación entre el sujeto y el objeto, quedaría en parte también afectado. Y en general, pone de relieve que cualquier relación entre el sujeto personal y el objeto, no se da sino dentro de un marco más general que a su vez hace sentir su influencia en el resultado de una relación. Podemos pensar en el marco social de la familia, del grupo, de la escuela, de la calle, o de la sociedad en general.

Además de considerar las relaciones entre el sujeto y el objeto como polares y antagónicas, cabe analizar dentro de cada uno de estos extremos, un sinnúmero de matices y diferencias, que la psicología social no ha sintetizado aún del todo satisfactoriamente. Nos referimos al significado diferencial y cualitativo de relaciones mutuas entre sujeto y objeto, caracterizadas por matices diversos como pueden ser: optimismo, alegría, euforia, estima, aceptación, comprensión, sociabilidad, ayuda, colaboración, solidaridad y otras consideradas como afines entre sí. Y las otras formas que supuestamente militan en un extremo opuesto, tales como pesimismo, tristeza, descontento, depresión, desconfianza, infravaloración, soledad, incompreensión, individualismo, agresividad, rebeldía, apatía, desinterés, egoísmo, envidia, etc.

Por supuesto, hallaríamos dentro de uno y otro campo, hipotéticamente antagónicos, formas de relaciones más comunes y más semejantes entre sí que otras, formando como subproductos diferenciados, que a su vez tendrían también etiologías y circunstancias diversas.

Este sería por tanto el campo variadísimo de las diferencias entre las relaciones sujeto-objeto, que dejamos de momento para otra ocasión y lugar.

Una conclusión es evidente. Y es que la relación sujeto-objeto de una actitud, como toda realidad que sea una «relación», no tiene entidad en sí

desligada del ente «a quo» del que procede y del ente «ad quem» al que se dirige. De ahí que participe a la vez del influjo de la personalidad del sujeto y de las características del objeto relacionado. Y como ya dijimos, participa además de todo el entorno social y cultural que rodea al sujeto, y que rodea al objeto, influyendo igualmente en cada uno de ellos.

Lo cual no quita que la relación sujeto-objeto en sí, como producto resultante, pueda ser descrita por separado, y deba ser reconocida como tal y tenida muy en cuenta a la hora de conocerse mejor la realidad de las actitudes en juego.

#### 4. SÍNTESIS GLOBAL

Por ser la actitud humana esencialmente una relación entre un sujeto y un objeto fuera de él, podrá siempre balancearse entre estos polos, ahora apoyándose en uno, ahora en otro, según los casos, sin poder, sin embargo, prescindir de ambos. Tan importante es en la actitud el punto de origen —el sujeto—, como el punto de destino —el objeto.

Debido al sujeto, la actitud tiene unidad y un protagonista; debido al objeto, la actitud se multiplica, diversifica y enriquece su campo de proyección y de aplicación. Pero, en cualquier caso, es en el «nexo» o relación entre el sujeto y el objeto de la actitud donde vemos la característica más significativa y esencial de la actitud humana.

Una actitud humana es resultado de la manera de ser de cada persona. Por esto las actitudes son personales. Cada sujeto tiene la suya o mejor, las suyas. Por no vivir las personas aisladas en el mundo, las actitudes además de brotar del yo personal, nos relacionan con las otras personas del mundo. Por esto necesariamente son también actitudes interpersonales y sociales.

La actitud humana, por tanto, no es ni puede ser una realidad aislada, ni puede encerrarse dentro del mundo interior de cada ser. Está relacionada necesariamente con todo el mundo exterior: de las cosas, de las ideas, y, principalmente, con el mundo de las personas. Existe siempre una unidad compleja, global, que enlaza en un bloque, en un todo, lo mismo el propio yo, que el yo de los demás y el mundo ambiente, en contacto o comunicación con este yo.

La actitud humana es una disposición, una postura, un modo de encararse que adopta cada individuo frente al mundo circundante; y esta posición es fruto de toda la persona viva. La actitud humana, por ser vital, fruto de la vida, abarca y engloba todas las experiencias psíquicas de la persona, unifica las tres vivencias fundamentales del hombre —sentir, conocer, actuar—, en una impronta distintiva y característica. De ahí que la actitud humana sea una combinación de sentimientos, como componente básico inicial; conocimientos —unidos a los sentimientos— en el estadio de elaboración y desarrollo de las actitudes; y de acciones o conductas activas,

como resultado final. Interviene en ella, así el nivel consciente como muy principalmente el nivel inconsciente de la persona.

Siendo la vivencia del sentimiento, en nuestra opinión, posiblemente lo más típicamente original y primario en el hombre, y siendo además lo más característico de la subjetividad, la evolución de la persona se hace desde la raíz y fondo de la vida afectiva, y desde ella parece desarrollarse la actitud humana.

Las actitudes humanas pueden variar en profundidad, intensidad y en el hecho de ser más o menos innatas y más o menos adquiridas a lo largo de la vida. De ahí su variada diferenciación en formas y tipos.

A pesar del carácter global de las actitudes humanas, pueden especificarse según la dimensión vital predominante, en actitudes afectivas, actitudes intelectuales y actitudes motrices u operativas, aunque en algún grado las tres dimensiones estén siempre presentes a la vez.

Los conceptos psicológicos de motivación, intereses, tendencias, percepción, etc., están indudablemente relacionados con el de las actitudes, según sea la dimensión vital particular en la que se manifieste y desarrolle en cada caso la actitud humana.

Detrás de todas estas dimensiones vitales, está subyacente la personalidad propia del sujeto, como una unidad psicosocial, original y única, aunque también ésta se manifieste polifacéticamente, en diversos momentos, según tipos o modos de personalidad particular.

## RESUMEN

El propósito del autor es precisar y clarificar el concepto complejísimo de la actitud humana, básico en el tema de la comunicación dentro de las ciencias del hombre. Se aportan algunas investigaciones de Meili sobre la cualidad o calidad de los comportamientos conductuales que permiten distinguir las reacciones habituales y aprendidas según el esquema E-R, de otras reacciones más personales ligadas a las características principalmente afectivas del sujeto. Se pasa revista después a las opiniones que sobre la actitud han dado autores significativos en este campo como Duijker, Murphy, H. Pieron, G. Allport, P. Kelvin, R. Meili, P. Fraisse. El autor toma partido por una interpretación de la actitud humana que abarca así lo cognoscitivo como lo tendencial activo y lo afectivo-emotivo, este último como elemento central básico. Y por la participación de los niveles conscientes y principalmente inconscientes de la persona, en toda actitud humana.

La parte más extensa se dedica a estudiar separadamente la dinámica de estos tres elementos: sujeto de la actitud, objeto intencional y enlace intermedio o relación entre ambos. Respecto al sujeto, se buscan sus raíces u origen dentro de las características de cada personalidad, relacionadas con sus motivaciones e intereses. Se analizan las realidades del objeto in-

terrelacional desde las perspectivas del mundo de las ideas, de las cosas y de las personas, con particular énfasis en estas últimas. Por último, se estudia el producto típico de la actitud o la relación S-O, en sí misma, buscando su significado dentro de un esquema de polaridades.

Termina el estudio con una síntesis global del contenido y con una documentación bibliográfica.

## RÉSUMÉ

Le but de l'auteur est de préciser et éclaircir le concept très complexe de l'attitude humaine, essentiel dans la question de la communication parmi les Sciences de l'homme. On fournit investigations de Meili sur la qualité du comportement de la conduite qui permettent distinguer les réactions habituelles et connues selon le schéma S-R, des autres réactions plus personnelles liées aux caractéristiques principalement affectives du sujet. On examine après des opinions que sur l'attitude ont donné les auteurs plus significatifs dans ce champ comme Duijker, Murphy, H. Piéron, G. Allport, P. Kelvin, R. Meili, P. Fraisse. L'auteur prend parti pour une interprétation de l'attitude humaine qui comprend comme cela le cognitif ainsi que le tendanciel actif et l'affectif-émotif, ce dernier comme l'élément essentiel central. Également la participation de l'inconscient dans l'attitude humaine est proposée.

La part plus étendue se consacre d'étudier séparément la dynamique du sujet de l'attitude, de l'objet intentionnel et du rapport intermédiaire ou la relation entre tous deux. En rapport au sujet, on cherche leurs racines parmi les caractéristiques de chaque personnalité, concernant leurs motivations ou leurs intérêts. On examine les réalités de l'objet interrelationné selon les perspectives du monde des idées, des choses et des personnes avec un emphase particulier dans ces dernières. Finalement, on étudie la conclusion spécifique des attitudes ou la relation S-O, en cherchant leur sens dans un schéma de polarités.

L'étude finit avec une synthèse global du contenu et avec une documentation bibliographique.

## SUMMARY

The author's purpose is to determine and clarify the most complex concept of human attitude, which is basic, concerning the subject of Communication in the field of human science. The author presents some investigations carried out by Meili on the quality of behavioural conduct, which permit to distinguish the habitual and acquired reactions according to the S-R scheme, from other more personal reactions linked to mainly affective characteristics of the individual. Next to this, some important opinions about

the meaning of the attitude stated by significant authors on this area such as: Duijker, Murphy, H. Pieron, G. Allport, P. Kelvin, R. Meili, P. Fraisse, are also reviewed and examined. The author himself takes sides for an interpretation of human attitude which comprises the cognitive, the tendency-active as well as the emotional-affective, being the latter considered as the basic central element. As well as for the taking part of the conscious and mainly an unconscious level in any human attitude.

The most extensive part is devoted to study the dynamics of these three elements separately: the subject of the attitude, the intentional object, and the connection or relation between both. As to the subject, its roots or source are traced and searched within the characteristics of each personality, as related to its motivations and interests. The interrelated object realities are analysed, from the outlook of the real motives, of material things and, last but not least, of persons being these ones especially and particularly stressed. Finally, the typical-product of the attitude or S-O relation in itself, looking for its meaning within a trend of opposed polarities, is also analysed.

The research ends with a total synthesis of the contents and with a bibliographic documentation.

#### REFERENCIAS

1. BUYTENDIJK, F. J.: *Attitudes et mouvements*, trad. francesa, Bruges, Desclée de Brouwer, 1957, pág. 125.
2. MEILI, Richard: *Anfänge der Charakterentwicklung*, Berna: H. Huber, 1957.
3. MEILI, R.: *Psicología de las actitudes*, Buenos Aires: Ed. Proteo, 1967, pág. 88 y ss.
4. *Ibid*, pág. 118.
5. DUIJKER, H. C. J.: Las actitudes en las relaciones interpersonales, Symposium organizado por la Asociación de Psicología Científica Francesa, Cfr. *Psicología de las actitudes*, Buenos Aires: Ed. Proteo, 1967, pág. 90.
6. DUIJKER, o.c., pág. 93.
7. DUIJKER, o.c., pág. 90.
8. MURPHY, G.: *Personality (A biosocial approach to origin and structures)*, New York, 1947.
9. ALLPORT, G.: Attitudes (en Murchison C.A.: *Handbook of Social Psychology*, Worcester Mass: Clark University Press, 1935).
10. KELVIN, P.: *The bases of Social Behaviour*, New York: Ed. Holt, Rinehart y Winston, 1970. (Cfr. Hargreaves, D., *Las relaciones interpersonales en la educación*, Madrid: Ed. Narcea, pág. 351).
11. MEILI, R.: *Les attitudes*, París: Presses Universitaires de France, 1964, Edición castellana en 1967: *Psicología de las actitudes*, Buenos Aires: Ed. Proteo, pág. 76.
12. FRAISSE, P.: El papel de las actitudes en la percepción, Cfr. *Psicología de las actitudes*, Buenos Aires: Ed. Proteo, pág. 55.
13. *Ibid*, pág. 50.
14. *Ibid*, pág. 110.
15. OLERON, P.: Actitudes y actividades intelectuales, Cfr. en *Psicología de las actitudes*, de Fraisse, P. y otros. Buenos Aires: Ed. Proteo, 1967, pág. 67.
16. PEAK, H.: *Attitude and Motivation*, en Nebraska Symposium on Motivation 1955. Nebraska: Press of University of Nebraska.
17. FRAISSE, P.: El papel de las actitudes en la percepción, Cfr. *Psicología de las actitudes*. Buenos Aires: Ed. Proteo, págs. 37-55.

18. *Ibid.*
19. DULKER, H. C. J.: Las actitudes y las relaciones interpersonales, Cfr. en Fraissc, P. y Meili, R. *Psicología de las actitudes*. Buenos Aires: Ed. Proteo, pág. 90.
20. *Ibid.*
21. *Ibid*, pág. 98.
22. *Ibid*, pág. 97.
23. MEAD, G. H.: *Espíritu, persona y sociedad*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1965, Cfr. en Hargreaves: *Las relaciones interpersonales en educación*. Madrid: Ed. Narcea, 1977, pág. 16.
24. *Ibid.*
25. JAMES, W.: *The principles of Psychology*. New York: Ed. Holt, 1890.
26. HARGREAVES, D.: *Las relaciones interpersonales en educación*. Madrid: Ed. Narcea, 1977, pág. 18 y ss.; págs. 70-90.

## BIBLIOGRAFIA

- ALLPORT, G. W.: «The historical background of Modern Social Psychology» en Lindzey y Aronson *The handbook of Social Psychology* Reading, Mass; Addison Wesley, 1968.
- *Social Psychology*, Boston: Riverside Editions, Houghton Mifflin, 1924.
- *Pattern and Growth in Personality*, New York: Ed. Holt, Rinehart y Winston, 1965.
- ARANSON, E.: *Introducción a la psicología social* (trad. orig. inglés, 1972). Madrid: Ed. Alianza, 1975.
- ARTILES, M. F.: *La actitud psicoterapéutica en torno a C. Rogers*. Buenos Aires: Ed. Boringh.
- BERLO, D.: *El proceso de la comunicación*, Buenos Aires: Ed. Atenco, 1969.
- BORDEN, G.: *Introducción a la teoría de la comunicación humana*. Madrid: Ed. Nacional, 1974.
- DEBATY, P.: *La mesure des attitudes*. París: Press. Univ. Franc., 1967.
- HARGREAVES, D.: *Las relaciones interpersonales en la educación*. Madrid: Ed. Narcea, S. A., 1977.
- HEIDER, F.: *The Psychology of interpersonal relations*, New York: Ed. Wiley, 1958.
- HOMANS, G. S.: *El grupo humano*, Buenos Aires, Ed. Eudeba, 1968.
- JAHODA, M. y WARREN, N.: *Attitudes*, London: Ed. Penguin, 1966.
- con DEUTSCH, M. y COOK, S. W.: *Research methods in social relation*, Ed. Drisdén Press, 1951.
- KELVIN, P.: *The bases of social behaviour*. New York: Ed. Holt, Rinehart and Winston, 1970.
- KATZ, D.: The functional approach to the study of attitudes. *Public. Opinion Quarterly*, 24, 1960.
- KIMBALL, Y.: *Psicología social de la personalidad*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1969.
- LEWIN, K.: *Resolving social conflicts*. New York: Ed. Harper & Row, 1948.
- MAIER-NORMAN, R. F.: *Principios de relaciones humanas*, Barcelona: Ed. Omega, 1962.
- MANN, L.: *Elementos de psicología social*. México: Ed. Limusa, 1976.
- MASLOW, A.: *El hombre autorrealizado* (trad.). Barcelona: Ed. Kairós, 1973.
- MCGUIRE, W. J.: The nature of attitude and attitude change, en Lindzey G. y Aronson E.: *Handbook of Social Psychology* (vol. 3.º) Reading, Mass., Ed. Addison Wesley, 1969.
- MORENO, J.: *Fundamentos de la sociometría*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1972.
- MOSCOVICI, S.: *Introducción a la psicología social*. Barcelona: Ed. Planeta, 1975.
- NAGER, R. F.: *Creación de actitudes y aprendizaje*. Madrid: Ed. Marova, 1973.
- NUTTIN, J.: *Tâche, réussite et échecs: théorie de la conduite humaine*. Lovaina: Publ. Univ. de Louvain, 1962.
- *La estructura de la personalidad*. Buenos Aires: Ed. Kapelusz, 1968.
- PAGES, M.: *La vida afectiva de los grupos* (trad. franc. 1968). Barcelona: Ed. Fontanella, 1977.
- PASTOR RAMOS, G.: *Conducta interpersonal* (Ensayo de psicología social sistemática). Salamanca: Universidad Pontificia, 1978.
- PERETTI, A. (de): *Libertad y relaciones humanas*. Madrid: Ed. Marova, 1971.

- RODRIGUES, A.: *Psicología social*. México: Ed. Trillas, 1976.
- ROGERS, C. R.: *Psicoterapia centrada en el cliente*, orig., 1951. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1974.
- *El proceso en convertirse en persona*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1974.
- *Libertad y creatividad en educación*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1976.
- y KINGET: *Psicoterapia y relaciones humanas*. Madrid: Ed. Alaguara, 1967.
- RUNDGOK: *Roles and Relationships*. New York: Routledge y Kegan Paul, 1969.
- SCOTT, W. A.: Attitude measurement. En Lindzey G. y Aronson E.: *Handbook of Social Psychology* (vol. 2) Reading, Mass: Ed. Addison Wesley, 1968.
- SHIBUTANI, T.: *Sociedad y personalidad*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1971.
- SIERRA, R.: *Técnicas de investigación social*. Madrid: Ed. Paraninfo, 1976.
- SMITH, A.: *Communication and Culture*, New York: Ed. Holt, Rinehart and Winston, 1966.
- TAGIURI, R.: Person perception. En Lindzey G. y Aronson E.: *Social Psychology* (vol. 3°). Mass. Ed. Reading: Addison Wesley, 1969.
- y Pretullo, L.: *Person perception and Interpersonal Behaviour*. Stanford, California: Ed. Stanford Univ. Press, 1965.
- TERMAN, L. M.: *La inteligencia, el interés y la actitud*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1965.
- TORREGROSA: El estudio de las actitudes: perspectivas psicológicas y sociológicas. *Revista Española de Opinión*, vol. 11, 1968.
- TRIANDIS, H. C.: *Actitudes y cambios de actitudes* (trad. inglés 1971). Barcelona: Torray, S. A. 1974.
- WEIL, P.: *Relaciones humanas entre los niños, sus padres y maestros*. México: Ed. Kapelus, 1973.
- YAUGH, W. A.: *Las relaciones humanas y la escuela*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1969.
- YOUNG, K.: *Psicología social de la personalidad*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1969.
- y otros: *Psicología de las actitudes*. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1967.