

LA TEORÍA DE ACCIÓN RAZONADA: IMPLICACIONES PARA EL ESTUDIO DE LAS ACTITUDES

Luís Reyes Rodríguez
luisreyes333@yahoo.com.mx

Profesor de tiempo completo y Coordinador de la Maestría en Educación Básica
de la Universidad Pedagógica de Durango

Resumen

En el presente documento se analiza el modelo de la Teoría de Acción Razonada (TAR), así como sus fundamentos teóricos-metodológicos, como respaldo para el desarrollo de procesos de investigación educativa en el campo de la medición de actitudes.

La Teoría de Acción Razonada representa una importante aportación al estudio del comportamiento humano, ofrece un modelo completo de investigación que toma en cuenta factores que en otras teorías se consideran de manera aislada, así mismo, al ofrecer una metodología para hacer investigación, esta teoría constituye una alternativa que involucra aspectos que se mezclan adquiriendo importancia dependiendo del momento en que se encuentre la investigación, ya que involucra factores como las creencias, dividiéndolas en conductuales cuando son particulares a cada sujeto y normativas, cuando son manifiestas de los grupos de pertenencia: así como las actitudes, las normas subjetivas, la motivación para cumplir esas creencias y normas, y la intención hacia la realización de una conducta.

El modelo propuesto por Fishbein y Ajzen (1980) es sumamente completo y permite obtener mayor seguridad en la medición de los factores determinantes de la conducta. Factores que suelen ser identificados por la psicología social simplemente dentro de la categoría actitud, pero que en esta teoría aparecen discriminados. Se toman en cuenta tanto factores individuales como grupales, siendo ésta, una de las principales ventajas técnicas. Otra ventaja consiste en abordar el contexto donde tienen lugar estos factores con la suficiente flexibilidad para permitir distinguirlos y medir su ocurrencia.

Al separar analítica y operacionalmente las dimensiones de la categoría actitud en un modelo teórico único, el mérito de la Teoría de Acción Razonada consiste en elaborar un índice de probabilidad de la intención hacia la conducta que relaciona la actitud con las creencias del individuo. La Teoría de Acción Razonada es un predictor; un juicio probabilístico en el que puede estimarse la intención hacia la conducta directamente mediante una escala de probabilidad. La Teoría de Acción Razonada puede ser utilizada para explicar diferentes comportamientos en contextos disímiles, como puede ser la salud, la cultura, el ámbito laboral o el propiamente social.

No obstante haber sido desarrollada en los años 60's, la Teoría de Acción Razonada posibilita de igual forma la oportunidad para aquellos investigadores interesados en indagar el comportamiento específico de personas y grupos en situaciones actuales. Pero aún más importante se considera las alternativas de intervención con programas que proporcionen soluciones reales y eficaces.

La teoría ha sido aplicada en estudios que intentan predecir y comprender el comportamiento en la planificación familiar, el alcoholismo, la pérdida de peso, el voto, y otras. Además se puede aprovechar en la investigación de comportamientos institucionales como el trabajo docente en la escuela, la atención a los niños con necesidades educativas especiales en el aula regular y la calidad del servicio.

Con lo anterior la Teoría de Acción Razonada no sólo se ofrece una investigación más sistematizada y fundamentada, también posibilita un mayor campo de acción en la planeación de intervenciones mejor estructuradas y dirigidas a los campos de comportamiento institucional de interés.

La institución escolar requiere más que nunca, proporcionar un servicio de calidad que cubra las necesidades de los usuarios. Para ello se requiere conocer sistemáticamente sus comportamientos; actitudes y conductas para planificar acciones que lleven a la escuela a ser más competitiva.

La evolución en el estudio de las actitudes actualmente se encuentra en un periodo en el cual se intenta analizar los procesos que conducen de una actitud a una conducta. Ajzen y Fishbein (1980) dan muestra de ello, al proponer su Teoría de Acción Razonada, la cual busca el origen de la conducta en las creencias que el individuo mantiene ante la intención de realizar una determinada conducta. Es por ello que la TAR es una teoría general del comportamiento humano.

Formación de creencias

Dentro de la Teoría de Acción razonada las creencias acerca de un objeto (actitudinal-psicosocial) proporcionan la base para la formación de una actitud. Es por esto que Ajzen y Fishbein (1975) hablan de la formación de tres tipos de creencias

- Creencias descriptivas
- Creencias inferenciales
- Creencias informativas

Ajzen y Fishbein (1975) definen la creencia como la probabilidad subjetiva de una relación entre el objeto de la creencia y algún otro objeto, concepto, valor o atributo. Una persona, por ejemplo, puede creer que posee atributos como ser audaz, honesto, diligente, etc. La formación de una creencia implica la unión entre dos aspectos determinados del mundo de un individuo, esto tiene el propósito de conseguir el entendimiento de sí mismo y de su medio ambiente.

Las creencias descriptivas son aquellas que se obtienen de la observación directa de un objeto dado por el individuo. Así la casa es rosada. En cambio la interacción que mantiene el individuo con otra persona posibilita la formación de creencias inferenciales o de las características inobservables como la audacia de una persona. Brunner (1965 en Ajzen y Fishbein, 1980) afirma que existen dos modos de adquirir creencias no observables. La persona puede hacer uso de relaciones aprendidas previamente (el queso es rancio) o recurrir a sistemas de codificación formal de la lógica.

La formación de creencias inferenciales tiene su origen en las creencias descriptivas realizadas con antelación y se basan principalmente en relaciones probabilísticas entre las creencias, las cuales siguen los lineamientos del razonamiento silogístico (Ajzen y Fishbein, 1980).

Una vía muy conocida en la adquisición de creencias es la información obtenida de otros acerca de un objeto, o creencias informativas.

Formación de la actitud

Como se adelantó, la posición de una persona sobre una dimensión bipolar evaluativa o afectiva con respecto de un objeto, acción o evento es actitud (Fishbein, 1967). Y representa el sentimiento favorable o desfavorable de una persona hacia algún objeto estímulo (Fishbein y Ajzen, 1980).

Una actitud se adquiere automáticamente hacia un objeto en cuanto se aprenden las asociaciones de éste con otros objetos, objetos de los cuales ya se tienen actitudes previas. Estas actitudes son evaluaciones del atributo y son una función de las creencias que unen un nuevo atributo a otras características y a las evaluaciones de dichas características. (Fishbein y Ajzen, 1975). Dentro de este orden de ideas al adquirir una creencia hacia un objeto, automática y simultáneamente se adquiere una actitud hacia dicho objeto.

Algunas creencias son más duraderas que otras en el tiempo. Las creencias acerca de la conducta de alguien o de ese alguien suelen ser pasaderas, en cambio son más estables las que se refieren a la Iglesia, el Estado o la banca, es decir, aquéllas que son propiamente instituciones.

Sólo un número relativamente pequeño de todas las creencias que un individuo puede manifestar por un objeto, son determinantes de su actitud. No más de 5 a 9 ítems o creencias según algunos estudios de procesamiento de la información en individuos. A estas creencias se les denomina salientes o sobresalientes.

El modelo de expectativa-valor de la TAR sirve para explicar la relación entre un grupo de creencias y la actitud. Específicamente proporciona una descripción de la forma en que las creencias diferentes, y sus respectivas evaluaciones de atributos, son combinados e integrados en la evaluación del objeto.

La evaluación del atributo contribuye a definir la actitud del individuo en proporción a la fuerza de sus creencias. Estos es, si el individuo cree con más fuerza que la realización de una conducta x le traerá consecuencias positivas, entonces su actitud será no sólo positiva sino más positiva en proporción a la fuerza de su creencia. Gráficamente se expresa así:

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

Donde:

A es la actitud hacia el objeto;

b son las creencias acerca de los atributos del objeto o bien las creencias acerca de las consecuencias de los actos;

e son las evaluaciones de los atributos o consecuencias;
i es el número de creencias acerca de los atributos del objeto o acerca de las consecuencias (bi), así como el número de evaluaciones de las consecuencias o atributos (ei);
n es el número de creencias.

La actitud de la persona hacia un objeto está relacionada a la fuerza de sus creencias que unen el objeto a varios atributos, multiplicados por sus evaluaciones de esos atributos. Según el modelo de expectativa-valor, las actitudes son predecibles desde la suma de los productos resultantes ($A = \sum b_i e_i$). Así, la actitud de una persona hacia un objeto puede ser medida al multiplicar su evaluación de cada atributo asociado con el objeto, por su probabilidad subjetiva de que el objeto tiene tal atributo y sumando los productos para el total del grupo de creencias.

De la misma manera, la actitud de una persona hacia una conducta puede ser estimada al multiplicar la evaluación de cada consecuencia de la conducta por la probabilidad subjetiva de que la realización de la conducta lo llevará a tal consecuencia y sumando los productos para el total de las creencias (Fishbein y Ajzen, 1975). Este procedimiento es análogo al anterior porque sencillamente una conducta puede ser un objeto actitudinal psicosocial. Es importante aclarar que la TAR se refiere exclusivamente a las actitudes de las personas hacia la conducta (aunque se trate de su propia conducta) y no se considera a las actitudes hacia objetos, (cosas), personas o instituciones, esto es, actitudes como tradicionalmente se han conceptualizado en la psicología social. Es decir, tradicionalmente la psicología social considera que la conducta de una persona hacia algún objeto está determinada por su actitud hacia ese objeto. En cambio, y tras la evolución de esta categoría, la TAR trata de estudiar la actitud a partir de la intención que tiene una persona para realizar o no una conducta. En suma la Teoría de Acción Razonada es un predictor; un juicio probabilístico en que puede estimarse la intención hacia la conducta directamente mediante una escala de probabilidad. Fishbein y Ajzen: creen puede ser estimada a partir de las creencias normativas y conductuales (1980).

No obstante que la relación entre la intención y la conducta no es lineal, éstas; intención y conducta, reflejan los efectos de los factores psicológicos sociales e individuales sobre si mismas y demuestran que ambos están íntimamente relacionadas. (Fishbein y Ajzen, 1980; Morales, et. al. 1999). Puntualizando: el objetivo último de la Teoría de Acción Razonada no es la predicción conductual. El objetivo de la Teoría de Acción Razonada es la predicción probabilística y comprensión de los determinantes de la conducta.

Modelo de la Teoría de Acción Razonada

La Teoría de Acción Razonada fue presentada en 1967, posteriormente ha sido refinada, desarrollada y probada por estos mismos autores. (Fishbein y Ajzen, 1975; Fishbein y Ajzen, 1980; Morales, et .al. 1999). Es una teoría general de la conducta humana que trata de la relación entre creencias, actitudes, intenciones y comportamiento, los cuales se encuentran relacionados con la toma de decisiones a nivel conductual.

La formulación básica de la Teoría de Acción Razonada parte del supuesto de que los seres humanos son esencialmente racionales y que esta cualidad les permite hacer uso de la información disponible para el ejercicio de las acciones o conductas emprendidas.

Con esa información intentan realizar ó no una determinada conducta social. Agregan que la volición de los individuos determina estas conductas sociales. De tal suerte que la intención,

voluntad y razonamiento generalmente dirigen la mayoría de las acciones sociales de los individuos. Fishbein y Ajzen no aprueban el punto de vista que afirma que la conducta social es controlada por motivos inconscientes o deseos irresistibles, conductas caprichosas e irreflexivas. La teoría asevera que es posible predecir las conductas desde las actitudes, las intenciones conductuales y las creencias en relación a la influencia social y a la predisposición del sujeto hacia esta última. Esto es: el sujeto evalúa los atributos o consecuencias de ejecutar la conducta objeto de la actitud (Fishbein y Ajzen:1980, Fishbein, 1990) . La TAR afirma que la intención de una persona para llevar a cabo o no una conducta es la determinante inmediata de una acción. De esta forma la teoría se relaciona con la predicción y el entendimiento de los factores que llevan a formar y cambiar las intenciones conductuales.

El modelo propuesto por Fishbein para la predicción de las intenciones afirma que la intención, es una función de dos determinantes básicas: una evaluación personal o actitud hacia la conducta, y, una evaluación social o norma subjetiva (diríamos intersubjetiva). Esto es, los individuos intentan realizar una conducta cuando evalúan ésta como positiva y creen que otros, el otro importante generalizado, es decir las personas y los grupos socialmente relevantes para el sujeto, consideran que ellos deben realizarla. (Fishbein y Ajzen, 1975; Fishbein y Ajzen, 1980; Fishbein, 1990).

La relación entre creencias y actitudes está expresada en la siguiente fórmula:

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

Donde:

AB es la actitud de una persona hacia la realización de una conducta;

b es la creencia de que al ejecutar la conducta B, éste le llevará a un resultado dado i;

e es el aspecto evaluativo de la creencia;

n es el número de creencias que una persona tiene acerca de la ejecución de la conducta B.

Como ya se sugiere, las actitudes hacia la conducta, son a su vez, una función de las creencias conductuales llamadas así porque dirigen la conducta y pertenecen a los individuos.

Complementando, las normas subjetivas son función de las creencias normativas porque nacen de la influencia (norma) de los individuos o grupos relativamente importantes o significativos para el que realiza la acción.

La diferencia entre creencia normativa es que ésta se refiere a la influencia de individuos o grupos específicos; en tanto la norma subjetiva tiene que ver de manera general con el otro importante generalizado.

La norma subjetiva de una persona con respecto a un comportamiento dado es función de las creencias normativas predominantes. Es necesario aclarar que la norma subjetiva puede ejercer la presión para ejecutar o no una conducta independientemente de la propia actitud de una persona hacia la conducta en cuestión.

La relación entre normas subjetivas y creencias normativas son expresadas matemáticamente en la siguiente fórmula:

$$NS = \sum_{i=1}^n b_i m_i$$

Donde:

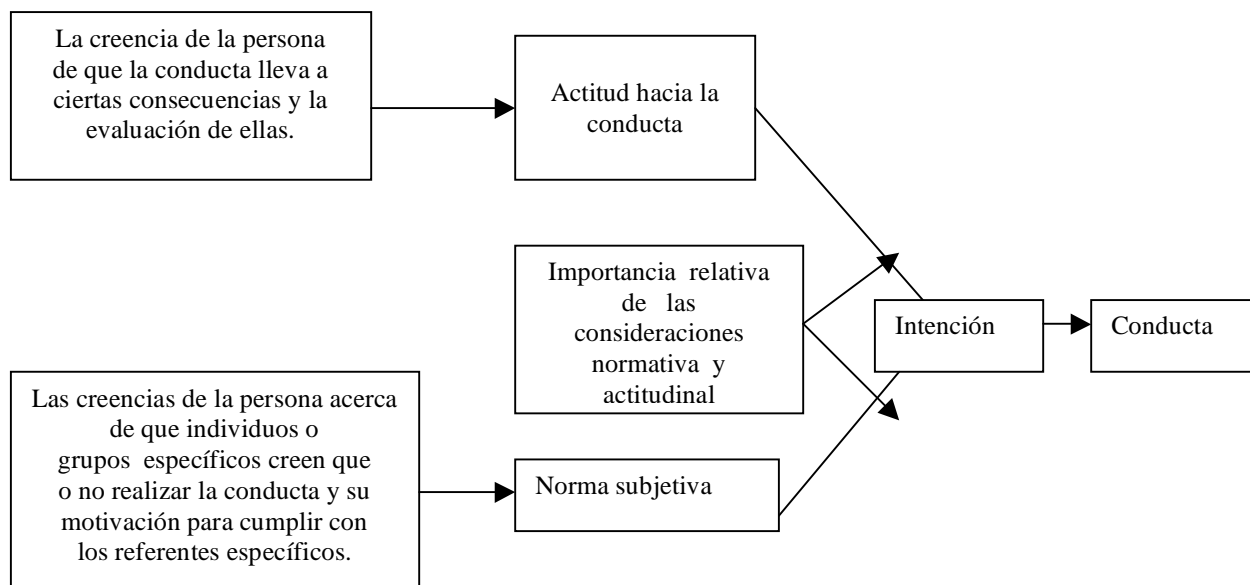
NS es la norma subjetiva;

b_i es la creencia normativa;

m_i es la motivación para cumplir con el referente i ;

n es el número de referentes.

El modelo de la Teoría de Acción Razonada puede exponerse de forma un tanto esquemática en la figura 1 que se presenta a continuación. Esta figura muestra cómo la TAR a través de una serie de constructos intervinientes, encuentra el origen de la conducta detrás de las creencias del individuo. Cada paso sucesivo en esta secuencia desde la conducta hasta las creencias proporciona una explicación más comprensiva de las causas determinantes de la conducta.



Nota: Las flechas indican la dirección de la influencia. (Fuente: Fishbein, 1980).

Con fundamento en las hipótesis anteriores y aplicando los modelos de expectativa-valor, la TAR propone la siguiente ecuación (1) para la predicción de la intención (Fishbein y Ajzen, 1975).

$$B - IB = (AB) w_1 + (NS) w_2$$

Donde:

B es la conducta;

IB es la intención para ejercer la conducta B;

AB es la actitud hacia la ejecución de la conducta B;

NS es la norma subjetiva;

w1 y w2 son pesos determinados empíricamente por procedimientos estadísticos.

La ecuación anterior indica claramente las ponderaciones o pesajes para cada componente w1 (para el actitudinal) y para w2 (para el normativo), son estimados empíricos a partir de procedimientos de regresión múltiple y varían proporcionalmente de acuerdo a la importancia relativa de cada componente en la predicción de la intención. De conformidad al planteamiento teórico, se prevé la variación de las ponderaciones en razón del tipo de comportamiento predicho, así como de la situación, y de las diferencias interindividuales de los sujetos.

El por qué la gente con las mismas actitudes y normas pueden comportarse de manera bien distinta, se explica en razón de las diferentes ponderaciones o pesos relativos asignados a los dos determinantes de la intención.

La Teoría de Acción Razonada no recurre a otros factores para explicar la conducta sino los revisados atrás. No incorpora en su análisis características de la personalidad: introversión-extroversión, necesidad de logro, y variables demográficas tales como: sexo, edad, clase social, raza; y factores como rol social, estatus, etc., los cuales están relacionados con la conducta de interés. No se deja de observar (Fishbein y Ajzen, 1975, Morales et. al. 1999), que dichos factores tienen una importancia potencial, no obstante no se les considera como parte integral de la teoría, sólo se incorporan como variables externas.

Las variables externas pueden influenciar las creencias que una persona mantiene o la importancia relativa que una persona designa a las consideraciones actitudinales y normativas. Sin embargo, el punto importante es que no hay necesariamente relación entre cualquier variable externa y la conducta. Algunas variables externas pueden tener relación con la conducta de investigación, en tanto otras no, de igual forma, cambian con el tiempo y de una población a otra.

Definición y medición de la conducta

Conocer el grado de determinación de la actitud sobre la conducta ha sido una preocupación constante en la investigación psicosocial (Cfr. Morales, 1999, relación entre actitud y conducta). Para Fishbein y Ajzen (1980) el propósito final de la teoría de la acción razonada es predecir y comprender una conducta individual. En ese sentido, los autores consideran que la primer tarea consiste en identificar y medir la conducta de interés.

Fishbein y Ajzen comienzan por aclarar que ciertas conductas no son dependientes del contexto situacional y en consecuencia virtualmente predictibles a partir de la medición de actitudes.

Para distinguir si una conducta es independiente del contexto situacional se hace necesario construir un concepto operacional de la conducta de interés diferenciando entre una conducta y su resultado, así como reconocer las diferencias entre una acción simple específica, y un conjunto de acciones (categoría conductual). La diferencia es importante pues sólo las acciones simples, en grado relativo

o rango de conducta, son observables y medibles empíricamente hablando, no así, los resultados de la conducta ni un confuso conjunto de conductas. A la diferenciación entre unos y otros conceptos Fishbein y Ajzen denominan criterio conductual. Parece que estos autores dan en el clavo, cuando aciertan a definir operativamente las categorías y conceptos de análisis reduciéndolos a acciones simples y específicamente observables. “Para obtener una medida adecuada de una categoría conductual...es necesario observar un conjunto de acciones simples y obtener una medida general” (Fishbein y Ajzen, 1980; Fishbein, 1990).

Antes de proceder a medir la conducta de interés también debemos considerar 1) Acción, el tipo de conducta. 2) Objeto, respecto a donde está dirigida. 3) Contexto o lugar en el cual se realiza. 4) Tiempo en el que ocurre. Es necesario agregar que para cada uno de estos cuatro elementos tienen igualmente rangos que van de lo simple a lo complejo, y pueden definirse para hacer corresponder la medición de la conducta con el criterio de interés (Fishbein y Ajzen, 1980).

Las formas de registro de la conducta de interés pueden ser por: a) opción simple y magnitud; b) observaciones repetidas; y c) autorreportes de conducta (Fishbein y Ajzen, 1980).

Predicción de la conducta

Precisamente, esta teoría trata de predecir conductas a través de una cadena causal de los siguientes elementos: intención de realizar la conducta, actitud hacia la conducta, evaluación de los resultados, norma subjetiva, creencias normativas, creencias conductuales y motivación general para cumplir.

En relación con la correspondencia entre intención y conducta; para predecir un criterio conductual a partir de una intención, debe asegurarse que la medida de la intención corresponda a la medida de la conducta. Al igual que las conductas, las intenciones pueden estar constituidas, como ya dijimos, por los elementos de acción, objetivo, contexto y tiempo. La intención y la conducta corresponden a la magnitud con que sus elementos sean idénticos.

En la estabilidad de las intenciones, dada la relación entre intención y conducta, el conocimiento de las determinantes de las intenciones es suficiente y necesario para comprender e influir en la acción humana. Sin embargo, una medida de la intención no siempre será una predicción de la conducta. Las intenciones pueden cambiar con el tiempo, de tal forma que, es importante medir la intención tan cerca como sea posible de la observación de la conducta para obtener una predicción más exacta (Fishbein y Ajzen, 1980; Fishbein, 1990).

1.6.1 Intenciones conductuales

Simplificando; para predecir y comprender las intenciones conductuales se deben realizar dos tareas:

La primera es obtener una medida de la actitud de la persona hacia su desempeño de la conducta en cuestión, esto está referido al componente actitudinal de la intención. Se entiende la actitud como una evaluación referida específicamente al desempeño de su propia conducta y no hacia una conducta en general. Para medir la actitud de una persona hacia una conducta se pueden utilizar cualesquiera de los procedimientos estándares escalares.

La segunda tarea consiste en medir la influencia social sobre el individuo, es decir la norma subjetiva que pesa sobre él. Se trata de un juicio probabilístico acerca de la influencia del ambiente

social, del otro generalizado significativo en las intenciones y la conducta del individuo. Esto es: la percepción del sujeto acerca de lo que la mayoría de las personas importantes para él piensan acerca de si debería o no desarrollar la conducta en cuestión. se refiere a una prescripción conductual específica atribuida a un agente social generalizado (Fishbein y Ajzen, 1980).

La teoría de Fishbein y Ajzen señala que en la intención conductual existe un peso relativo entre la actitud y la norma subjetiva. Es relevante descifrar el peso normativo relativo a cada concepto para otorgar un mayor poder explicativo de las determinantes de la conducta. (1980).

1.6.2 Componentes actitudinal y normativo

Profundizar en la comprensión de las determinantes de la conducta implica para Fishbein y Ajzen ir más allá de la descripción de la actitud y de la norma subjetiva; implica conocer las determinantes de ambos componentes, esto nos obliga a ahondar en las creencias que los individuos tienen o manifiestan hacia sí mismos y al ambiente psicosocial prevaleciente.

Como se dijo, la teoría sostiene que los individuos hacen un uso sistemático de la información que poseen sobre el medio ambiente. Con esa información intentan realizar o no una determinada conducta social. De tal suerte que su intención, voluntad y razonamiento generalmente dirigen la mayoría de las acciones sociales de los individuos. Así las creencias del individuo determinan su actitud y la norma subjetiva, porque finalmente son las creencias quienes también determinan sus intenciones y su conducta.

Existe un amplio acuerdo en la psicología social en cuanto a que las actitudes están determinadas por las creencias. (Morales, et. al., 1999). Resulta lógico pensar que la evaluación de un objeto guarda una estrecha relación con las creencias de la persona acerca de dicho objeto. Generalmente se forman creencias hacia un objeto mediante su asociación con varias características, cualidades y atributos. Automática y simultáneamente se aprende a tener actitudes favorables hacia lo que creemos que tiene características positivas, y se adquieren actitudes desfavorables hacia objetos que se asocian con características negativas.

En el transcurso de la vida, las experiencias conducen a la formación de muchas creencias diferentes acerca de varios objetos, acciones y eventos. Estas creencias pueden ser el resultado de observación directa, pueden ser adquiridas indirectamente mediante la aceptación de información obtenida de fuentes externas, o son autogeneradas a través de procesos de inferencia. Algunas creencias pueden persistir con el tiempo. Otras pueden ser olvidadas y se pueden formar nuevas creencias.

Aunque una persona puede poseer un gran número de creencias acerca de algún objeto determinado, sólo puede ocuparse de un pequeño número de ellas. De acuerdo a esta teoría, estas creencias sobresalientes son los determinantes inmediatos de la actitud de una persona.

Al igual que las intenciones, las creencias sobresalientes deben corresponder al criterio conductual, así como a las actitudes y a las intenciones. Las creencias deben corresponder a las actitudes si van a permitir la predicción o comprensión de esas actitudes, siendo esencial asegurarse de la correspondencia en los elementos acción, objetivo, contexto y tiempo.

La primera tarea para comprender la actitud es obtener información acerca de las creencias sobresalientes y cómo éstas se pueden combinar para determinar la actitud hacia la conducta.

Primera tarea que desgraciadamente es obviada en algunos estudios revisados por el autor, estudios que en consecuencia pueden carecer de la validez y confiabilidad que dicen tener.

La siguiente tarea consiste en evaluar la fuerza de sus creencias en relación con la conducta de interés, esto se logra pidiéndole a la persona que indique la probabilidad (su probabilidad subjetiva) de que desarrollar una conducta le llevará a una determinada consecuencia. Después debemos sumar los productos del conjunto total de creencias (Fishbein y Ajzen, 1980).

Cuando se identifican las creencias, normalmente difieren de una persona a otra en relación con número y contenido, lo cual se torna difícil al comparar las creencias de individuos diferentes y someter sus respuestas al análisis cuantitativo. Sin embargo, en esta teoría, para superar dicha dificultad, se identifica el conjunto de creencias sobresalientes modales de una población determinada a través de una muestra representativa. Las creencias mencionadas con más frecuencia constituyen el conjunto modal para la población en cuestión.

Se puede decir que es posible obtener un conjunto estándar de creencias sobresalientes para una población dada. Aunque estas creencias sobresalientes modales no necesariamente representan las creencias conductuales que posee específicamente algún individuo, éstas proporcionan un marco general de las creencias que se asumen para determinar las actitudes por la mayoría de los miembros de la población que se investiga.

Dentro del conjunto de creencias modales habrá muchas que son sobresalientes para un individuo. Mediante la medición de la fuerza de las creencias sobresalientes modales se puede no sólo predecir la actitud de un individuo sino también obtener información acerca de los determinantes de su actitud.

En lo referente a los determinantes de la norma subjetiva, también es una función de las creencias, pero en este caso, no son creencias conductuales sino creencias normativas. Para la formación de una norma subjetiva un individuo toma en cuenta las experiencias normativas de otros en el ambiente que se desenvuelve, es decir, el individuo considera si los individuos específicos y los grupos piensan que él debería o no comprometerse en la conducta, y usa dicha información para llegar a su norma subjetiva.

No debemos confundir creencias que simplemente tengan que ver con otros “los involucren” y creencias que específicamente conduzcan a un individuo a creer subjetivamente que otros prescriben alguna conducta para él. Sólo la creencia de la persona de lo que el referente piensa que ella debería o no desarrollar la conducta, es una creencia normativa. Las creencias normativas y la norma subjetiva, son idénticas salvo que las primeras involucran individuos o grupos estipulados, la segunda tienen que ver de manera universal, esto es, el otro importante generalizado.

También en las creencias conductuales existen algunas sobresalientes, de igual, manera sólo los referentes sobresalientes influirán en la norma subjetiva de la persona. Esto implica el deber de formular las preguntas tomando en cuenta los elementos conductuales (contexto, acción objetivo y tiempo), esto es, la conducta involucrada en la norma subjetiva debe ser replicada exactamente en la elección de las creencias normativas.

Se pueden medir las creencias normativas de los individuos ya que se tienen identificados los referentes sobresalientes. No basta con conocer las creencias de una persona acerca de sus

referentes relevantes, se debe valorar su motivación general para cumplir con cada uno de dichos referentes.

Al multiplicar sus creencias normativas (una a una) por las motivaciones correspondientes para cumplir y sumar los productos se logra el índice que predice la norma subjetiva de una persona.

La motivación para cumplir es un criterio indispensable para conocer el peso normativo relativo a los referentes importantes, de tal suerte que la predicción de la norma subjetiva es más segura y proporcionalmente más alta.

En las creencias normativas también es de utilidad construir un conjunto estándar de creencias normativas modales para obtener una lista de los referentes sobresalientes o grupos más frecuentes que se mencionan (Fishbein y Ajzen, 1980).

En suma, se puede decir que la norma subjetiva se basa en el conjunto total de creencias normativas sobresalientes, cada una influenciada por la motivación para cumplir. Esto implica que no necesariamente existe relación entre una simple creencia normativa y la norma subjetiva. Si una creencia normativa cambiara, no significa que representaría un cambio en la norma subjetiva. Como en el caso de las actitudes, un referente sobresaliente puede ser reemplazado por otro, pero las creencias normativas y la motivación para cumplir, podrían permanecer iguales y un cambio en una creencia normativa sobresaliente podría ser cancelada por un cambio complementario en una segunda creencia normativa (Fishbein y Ajzen, 1980; Fishbein, 1990).

Referencias

- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1974). *Factors influencing intentions and the intention behavior relation*. New York: Human Relations.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc
- Alvarado Buendía, L, & Murga Sassoon, D. (1995). Análisis comparativo de las actitudes de los directores y profesores de escuelas regulares hacia la integración escolar de personas con discapacidad intelectual. Tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, México: UNAM.
- Alfaro, L. (1995). *El modelo de la acción razonada como predictor del uso del condón en adolescentes y factores psicosociales asociados al contagio de VIH*. Tesis de Maestría Facultad de Psicología, México: UNAM.
- Ávila Espada, A. (1995). "Evaluación de las actitudes hacia la integración escolar de una muestra de maestros en formación." Disponible en: red: <http://www3.usal.es/inicio/investigación/jornadas/c24html>
- Baena, P.G. (1981). *Instrumentos de investigación*. Manual para elaborar trabajos de investigación y tesis profesionales. México: Editores mexicanos unidos.
- Deustch, M. & Krauss R. M. (1999). *Teorías en psicología social*. México: Paidós.
- Dorantes, C. (1990). *Hacia la construcción de un instrumento de medición de la religiosidad en estudiantes universitarios*. Tesis de la Licenciatura en Sociología. Universidad Iberoamericana, México; UIA.
- Fishbein, M. (1990). *Factores que influyen en la intención de estudiantes en decir a sus parejas que utilicen condón*. *Revista de Psicología Social y Personalidad*.
- Fishbein, M.; Salazar J. M, & Rodríguez P.R. (1988). *Predicción del uso de cinturones de seguridad en estudiantes venezolanos: una aplicación de la teoría de la acción razonada en Latinoamérica*. *Revista de Psicología Social y Personalidad*. 4, 19-41.

- Hollander, E. (1982). Principios y métodos de la psicología social. Argentina: Amorrortu.
- Klinberg, O. (1989). Psicología social. México: FCE.
- Morales, J.F. et. al. (1999). Psicología social. España: Mc Graw Hill.
- Myers, D. G. (2000). Psicología social. México: Mc Graw Hill.
- Moscovici, S. (1984). Psicología social. México: Paidós.
- Verdugo, M. A; Jenaro, C, & Arias, B. (1995). "Actitudes sociales y profesionales hacia las personas con discapacidad: Estrategias de evaluación e intervención" en Verdugo, M. A. (dir.). Personas con Discapacidad. Perspectivas psicopedagógicas y rehabilitadoras. México: Siglo XXI.