

# Sobre «Actitudes, evaluación y racionalidad», de E. Crespo Suárez

M.<sup>a</sup> DOLORES AVIA

*Facultad de Psicología. Universidad Complutense*



El artículo de E. Crespo es sugerente, interesante y un poco incómodo: plantea críticas certeras a una forma limitada y parcial de considerar las actitudes, consigue plasmar acertadamente su visión de éstas y la forma de cambiarlas, y deja abiertos, al menos para mí, una serie de interrogantes que no sé cómo responder.

Empecemos por el principio. Uno sintoniza con las críticas de E. Crespo al concepto de actitud como mera opinión o evaluación subjetiva, y también con su rechazo al cambio de actitudes como resultante única o preferentemente de la influencia social o el ejercicio del poder y que parece generar, de modo natural, una cierta resistencia subjetiva. A esta visión «dominante» de las actitudes y su cambio, contraponen otra en la que la noción de racionalidad ocupa un lugar destacado. Su forma de entender las actitudes subraya la continuidad entre actitud y acto, de forma que, siguiendo a G. H. Mead, la actitud es el inicio del acto; considera como central el significado de la actitud, no tanto la supuesta vivencia que expresa; en suma, E. Crespo reivindica la racionalidad de las actitudes, entendiéndolo por ello el elemento explicativo de los actos, la legitimación de la acción, esa cualidad de la actividad mediante la cual se pueden evaluar los actos y uno puede dar razón de sus actividades o de las de otro.

Especialmente destacable en su argumentación es el fenómeno de cambio de las actitudes, fenómeno en el que él destaca —supongo que sin excluir los procesos, reales y de sobra conocidos, de persuasión y presión— aquellos casos en que «cambiamos de actitud porque somos argumentalmente convencidos» (pág. 2), en los que «el lugar social de la evaluación y legitimación actitudinal es la interacción comunicativa y la argumentación» (pág. 14), la acción comunicativa orientada al entendimiento, en el sentido de Habermas.

Desde un campo distinto a aquel en que E. Crespo se mueve, no puedo sino apreciar la relevancia de su postura para el mundo de la psicoterapia, que, desde un punto de vista de Psicología Social Aplicada, ha sido considerada un proceso típico de persuasión (ver Gondra, 1985). Sin embargo, nada más lejos que la persuasión del auténtico objetivo de la psicoterapia; se trata, más bien, de

---

*Dirección de la autora:* Dpto. de Personalidad, Evaluación y Tratamiento

un proceso de «acción comunicativa» en la que terapeuta y paciente deben, para empezar, haber establecido un acuerdo o compartir una «definición de la situación», tal y como lo entienden Habermas o Goffman, y en el que, siempre teniendo en cuenta la interacción de los dos, uno (el terapeuta) permite que el otro (paciente) quede algo así como «argumentalmente convencido» y pueda cambiar «voluntariamente» su conducta. Pero es aquí donde empiezan mis interrogantes. ¿Donde está, en ese proceso, o qué lugar ocupa, la racionalidad? Tengo para mí que hay algo profundamente no racional tanto en la terapia como en el cambio de actitudes, aunque uno pueda dar explicaciones de ambos.

La paradoja que percibo en el argumento de Crespo es que su alegato a favor de la racionalidad no deja claro qué sea la racionalidad misma. Porque si, como la define, es la legitimación de la acción, la razón que uno da de sus actividades, el significado que les da cuando las interpreta, en suma, la explicación de los actos propios y ajenos, no hay duda en ese concepto que diferencia «racionalidad» —que podríamos, arriesgadamente, describir como una evaluación apropiada y en su justa medida, o con pretensión de conocimiento científico— de «racionalización», o mecanismo defensivo de justificación ante uno mismo y ante los otros.

La teoría de la atribución, como psicología «naïf» de los procesos comunes de las personas, únicamente señala que las explicaciones que uno se da determinan posteriores conductas y procesos psicológicos; pero en ningún momento entra en que uno lleve o no razón en sus explicaciones (1). Especialmente cuando lo que uno explica es la propia conducta, hay abundantes sesgos motivacionales y cognitivos que ponen en duda tal racionalidad (Vázquez, 1985; Hawkins y Hastie, 1990). Ciertamente que E. Crespo habla de racionalidad como «posibilidad y no como estructura necesariamente realizada» (pág. 3), pero cuando entra en más detalle a explicarla, lo hace, creo yo, en términos negativos: así, cuando recogiendo a Habermas, indica que la racionalidad no es posesión de saber, sino modo de emplear ese saber, y deja un problema sin resolver cuando menciona que «la racionalidad, tal como aquí la entiendo, tiene que ver con la legitimación de la acción y *con los criterios pertinentes para ello*»\* (pág. 3), o «la racionalidad apunta a los *criterios de aceptabilidad*»\* de un comportamiento en virtud de sus características socio-históricas» (pág. 12) o «hablar de racionalidad en relación con las actitudes supone aceptar que existe *algún tipo de estándar*»\* de evaluación de éstas» (pág. 13). Pues bien, ¿cuáles son esos criterios? Porque, ¿es menos racional ser argumentalmente convencido por una persona de autoridad, por lo que eso conlleva de posible y sutil persuasión, que por alguien sin poder? o ¿qué hay debajo del hecho de que sea más frecuente decir «me han suspendido» que «he suspendido», pero, en cambio, «he aprobado» y no «me han aprobado»?

A lo que estas cuestiones, diversas y heterogéneas, me llevan, finalmente, es a detectar una discrepancia de fondo entre el modelo que subyace a la visión de E. Crespo y a la mía propia. Influida, sin duda, por la teoría de las emociones de N. Fríjida (ver Fríjida, 1988) y otros autores (Ontony, Clore y Rose, 1989) y sin duda sesgada, también, por el trabajo clínico, estimo que los procesos emocionales, en los que están imbricadas desde su raíz las interpretaciones y la estructura de significados del individuo, tienen mucho más que ver que la racionalidad en la formación y el cambio de actitudes. Estoy de acuerdo con E. Crespo en que en un momento de pleno auge del cognitivismo, la racionalidad tiene un papel muy pequeño, y estimo en lo que vale su reivindicación de

---

la racionalidad inherente al entenderse; sin embargo, creo que la satisfacción de necesidades explica, aún, una buenísima parte de la varianza de muchas actitudes y conductas. «La razón, dice Frijda, consiste en basar las elecciones en perspectivas de emociones futuras..., no hay una oposición entre emoción y razón...; la única oposición real es la que se da entre el ligarse al aquí y ahora y las anticipaciones de emociones futuras, a las que falta fuerza emocional» (pág. 357). Se agradece, en fin, la incitación que hace este artículo a la reflexión sobre asuntos tan serios.

## Notas

- (1) Las dificultades de este asunto se analizan en Kvuglanski, A. (1989): «The psychology of being iniglet: The problem of accurang in social perception & cognition». *Psychological Bulletin*, 106, 395-409.

## Referencias

- FRIJDA, N. (1988). The laws of emotion. *American Psychologist*, 43, 5, 349-358.
- GONDRA, J. M. (1985). Aplicaciones de la Psicología social a la psicoterapia: el modelo de la influencia social. En J. F. Morales, A. Blanco, C. Huici y J. M. Fernández (Eds.): *Psicología social aplicada*. Bilbao, Desclée de Brouwer.
- HAWKINS, S. A., y HASTIE, R. (1990). Hindsight: biased judgments of past events after the outcomes are known. *Psychological Bulletin*, 107, 311-327.
- ORTONY, A.; CLORE, G. L., y COLLINS, A. (1989). *The cognitive structure of emotions*. Cambridge University Press.
- VÁZQUEZ, C. (1985). Limitaciones y sesgos en el procesamiento de la información: más allá del modelo del hombre como científico. *Estudios de Psicología*, 23-24, pp. 111-133.