

AS ATITUDES

OBJECTIVOS DE APRENDIZAGEM

- **Definir atitude**
- **Definir e identificar os três componentes das atitudes**
- **Comparar e contrapor as teorias relativas às atitudes: aprendizagem, consistência cognitiva e incentivo**
- **Analisar em detalhe a teoria da dissonância cognitiva**
- **Apresentar uma visão detalhada da teoria da auto-percepção de Bem**
- **Fornecer uma resposta detalhada à questão: “como podem as atitudes das pessoas ser medidas?”**

ATITUDES

Suponha que vai organizar um jantar com vários amigos. Quando começa a pensar em quem vai convidar surgem algumas questões que se prendem, não apenas com a intimidade que tem com cada um deles mas com a compatibilidade de interesses e opiniões entre os possíveis convidados, para que o jantar seja mais agradável.

Para tal vai fazer inferências das atitudes dos seus conhecidos: "*a Sónia é muito conservadora e religiosa, provavelmente não se vai entender com o Victor que é completamente ateu*".

Donde

O Conhecimento das atitudes é fundamental para compreender a estrutura das relações em termos inter e intra pessoais: "

"Até que ponto o Victor e a Sónia de vão dar bem?"

"Será que o Carlos vai gostar do livro de poemas que lhe comprei?"

Assim constatamos, que, mesmo inconscientemente, a análise das atitudes está sempre presente na nossa relação com os outros.

As atitudes são um elemento mediador entre o pensamento e a acção dos indivíduos.

Dão corpo à psicologia social ao interpor-se entre a psicologia individual e a sociologia

As atitudes são inferidas e não directamente observadas. Existem múltiplas formas de teorizar sobre as atitudes, como veremos, mas, não obstante, existem entre os teóricos alguns pontos comuns que referimos:

As atitudes referem-se a experiências subjectivas. Trata-se de inferir o posicionamento de um indivíduo ou de um grupo , partir da sua história. Trata-se pois de um processo construído e aprendido.

As atitudes são sempre referidas a um objecto. Quando se fala da atitude de um indivíduo ou de um grupo social refere-se imediatamente face a quê? Face ao aborto? Face ao desarmamento? Face à clonagem?

As atitudes incluem sempre uma dimensão avaliativa. Isto é: os indivíduos, perante um determinado, fenómeno efectuam um processo avaliativo que pode ter várias entoações entre o gosto e o não gosto

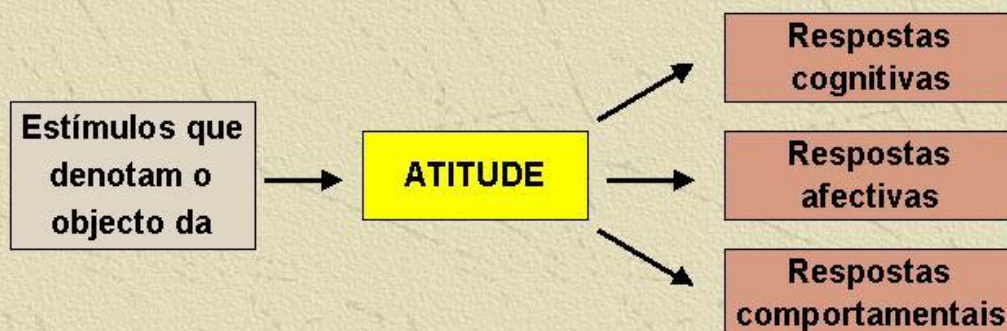
DEFINIÇÃO DE ATITUDE

Tendência ou predisposição adquirida e relativamente estável para agir, pensar ou sentir de uma determinada forma (positiva ou negativa) face a um objecto, pessoa, situação, grupo social, instituição, conceito ou valor

DEFINIÇÃO DE ATITUDE

“tendência psicológica que se expressa mediante a avaliação de uma entidade (objecto) concreta com certo grau de favorabilidade ou desfavorabilidade” (Eagly & Chaiken, 1993: 1)

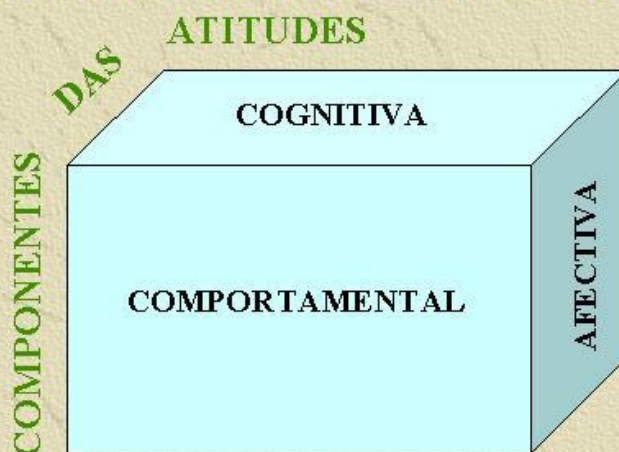
PSICOLOGIA SOCIAL



COMPONENTES DAS ATITUDES

MODELO ABC

- Modelo tripartido da estrutura da atitude
- Estímulos: indivíduos, temas sociais, grupos sociais, objectos, etc.



COMPONENTES DAS ATITUDES

AFFECTO

“O sofrimento das mulheres comove-me”
 “Enfureço-me se os outros restringem os meus direitos”

ATITUDE
 “Sou a favor da
 legalização do aborto”

COMPORTEAMENTO

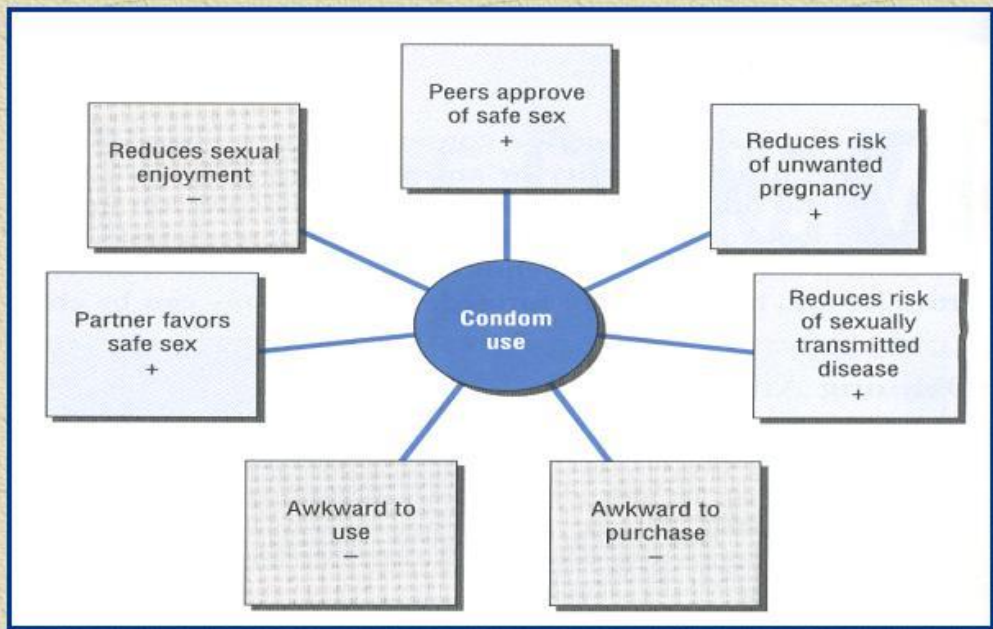
“Considerarei a possibilidade
 de abortar, se necessário”
 “Farei o que puder para que
 exista legislação que permita o
 aborto”

COGNIÇÃO

“As mulheres pobres sofrem
 se não podem abortar”
 “A mulher tem o direito de lidar
 com o seu próprio corpo”

COMPONENTES DAS ATITUDES (COMPLEXIDADE COGNITIVA)

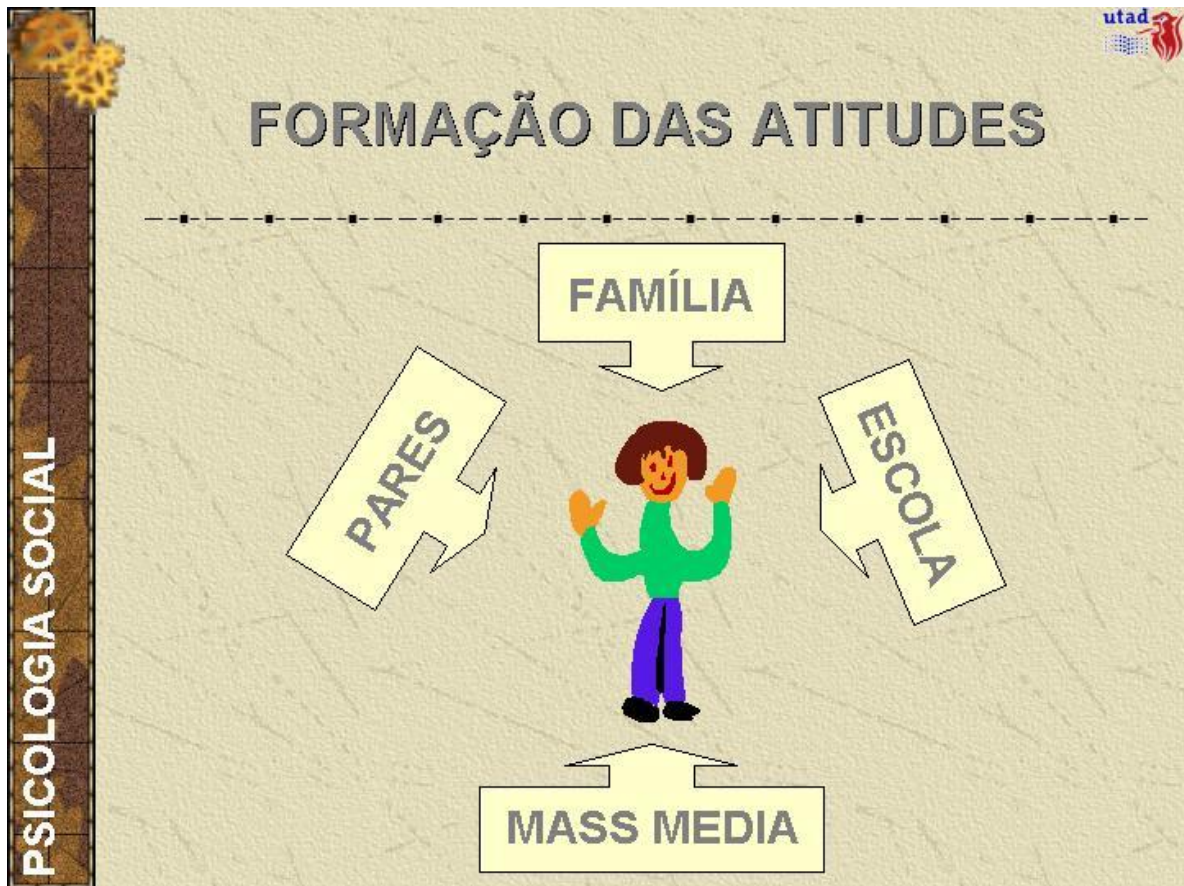
PSICOLOGIA SOCIAL



FORMAÇÃO DAS ATITUDES

- # As atitudes formam-se no decurso do processo de socialização
- # Resultam de um grande número de experiências da pessoa com o objecto da atitude e/ou da interacção social com as pessoas que exprimem a atitude
- # Constituem o produto final dos processos cognitivos, afectivos e comportamentais através dos quais ocorreram as experiências da pessoa com o objecto da atitude





FUNÇÃO DAS ATITUDES

- **Que funções podem desempenhar as atitudes nas nossas vidas?...**
 - Favorecem o processo de tomada de decisão
 - Função avaliativa
 - Guiar ou controlar os comportamentos,
 - Facilitam a adaptação à realidade
 - Ajudam a definir grupos sociais
 - Função instrumental
 - Função ideológica
 - Função de separação
 - Contribuem para a estabilização da personalidade
 - Estabelecimento das nossas identidades
 - Podem determinar o modo como pensamos, sentimos e agimos

Modelo hierárquico das atitudes:

• **Ideologia**

• **Atitude**

• **Opinião**

TEORIAS DAS ATITUDES

TEORIA DA APRENDIZAGEM

- Os processos de aquisição das atitudes são idênticos aos de outros hábitos
- As pessoas aprendem informações e factos acerca dos diferentes objectos das atitudes, aprendendo igualmente os sentimentos e os valores associados a esses mesmos factos
- Os indivíduos expõem-se passivamente a estímulos
- Processos
 - Associação
 - Reforço e punição
 - Imitação
- Métodos de aquisição ou modificação das atitudes
 - Aprendizagem do conteúdo da mensagem
 - Transferência do afecto

TEORIAS DAS ATITUDES

CONSISTÊNCIA COGNITIVA

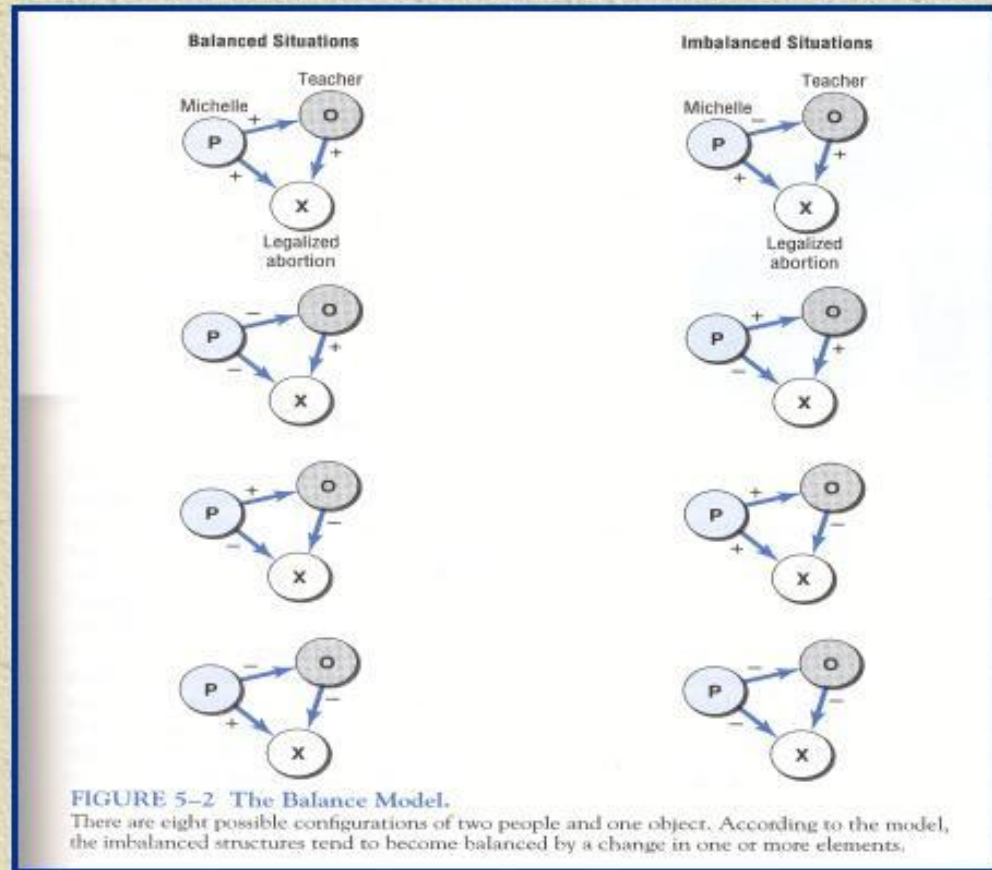
- Defende que as pessoas se esforçam para obter a coerência e o sentido das suas cognições
 - Esforço para tornarem consistentes as suas crenças e valores
 - Procuram minimizar a eventual inconsistência de uma nova cognição

TEORIA DO EQUILÍBRIO

- Considera a consistência entre os afectos no seio de um sistema cognitivo simples possuído por uma pessoa

- Ajustamento e manutenção de relações equilibradas entre as pessoas (uma pessoa, a outra pessoa e o objecto da atitude)
- Principal motivo que leva as pessoas a procurarem o equilíbrio: desejo de obterem percepções harmoniosas, simples, coerentes e significativas das relações sociais
- Tendências para a mudança das configurações desequilibradas até se tornarem equilibradas
 - Princípio do mínimo esforço: as pessoas mudarão as relações afectivas o melhor que puderem para produzirem um sistema equilibrado

TEORIA DO EQUILÍBRIO



CONSISTÊNCIA COGNITIVA

TEORIA DA DISSONÂNCIA COGNITIVA (Festinger, 1957)

- Dissonância traduz um estado motivacional adverso que ocorre quando o nosso comportamento é inconsistente com as nossas atitudes;
- Dissonância e decisão: após tomarmos uma decisão, todos os aspectos positivos da alternativa não escolhida e todos os

aspectos negativos da alternativa escolhida são inconsistentes com a decisão. Assim, para reduzir a dissonância após a tomada de uma decisão, existe uma tendência para aumentar a preferência pela alternativa escolhida e diminuir a preferência pela alternativa que não foi objecto de escolha;

Os psicólogos sociais escreveram, desde a década de 60, intensivamente, sobre o tópico da **consistência cognitiva**, ou seja, a tendência que as crenças e actos de uma pessoa têm para esta ser logicamente consistente entre as outras.

Quando emerge a **dissonância cognitiva**, ou a lacuna de tal consistência, a pessoa procura, inconscientemente, retomar a consistência através da mudança de comportamentos, crenças ou percepções. Deste modo, o estilo cognitivo é a forma como um indivíduo, em particular, classifica as cognições, impondo, assim, a ordem desejada no seu discurso e nas suas relações com a sociedade.

A teoria do equilíbrio mostrou o que acontece quando há discordância entre as próprias experiências (e as crenças fundadas nelas) e as das outras pessoas, mas e se a incoerência está no interior das próprias experiências ou nas crenças das pessoas?

Isso vai provocar uma inclinação a reconstruir uma coerência cognitiva, ou seja: a reinterpretar a situação de maneira a tornar menor o desacordo encontrado.

De acordo com as teorias de Leon Festinger, isso acontece porque cada incoerência percebida entre os aspectos do conhecimento, dos sentimentos e do comportamento é causa de angústia – dissonância cognitiva – que as pessoas logicamente tentam aliviar

(Festinger, 1956).

De acordo com a teoria de dissonância cognitiva, existe uma tendência nos indivíduos de procurar uma coerência entre suas cognições (convicções, opiniões). Quando existe uma incoerência entre atitudes ou comportamentos (dissonância), algo precisa mudar para eliminar a dissonância. No caso de uma discrepância entre atitudes e comportamentos, é mais provável que a atitude mude para acomodar o comportamento.

Dois factores afectam a força da dissonância: o número de convicções dissonantes e a importância atribuída a cada convicção. Existem três maneiras de eliminar a dissonância:

(1) reduzir a importância das convicções dissonantes,

(2) acrescentar convicções mais consoantes que se sobreponham às convicções dissonantes ou ,

(3) mudar as convicções dissonantes para que elas não sejam mais incoerentes.

A dissonância ocorre mais frequentemente em situações onde um indivíduo precisa de escolher entre duas convicções ou acções incompatíveis. A maior dissonância é criada quando as duas alternativas são igualmente atraentes.

Além disso, a mudança de atitude está mais provavelmente na direcção de menos estímulo, já que isto resulta em menor dissonância. Neste aspecto, a teoria da dissonância é contraditória em relação à maioria das teorias comportamentais que predizem uma maior mudança de atitude com estímulo aumentado (isto é.,

reforço).

A teoria da dissonância aplica-se a todas as situações envolvendo formação e mudança de atitude. Ele é especialmente relevante para a tomada de decisões e resolução de problemas.

Exemplo:

Considere alguém que compra um carro caro, mas descobre que ele não é confortável em passeios longos. A dissonância existe entre as suas convicções de que comprou um bom carro e que um bom carro deve ser confortável.

A dissonância pode ser eliminada decidindo-se que isto não importa, já que o carro é principalmente usado para viagens curtas (reduzindo a importância da convicção dissonante) ou focalizando-se as virtudes do carro, como segurança, aparência, manuseamento (acrescentando desse modo mais convicções consoantes).

A dissonância também pode ser eliminada desembaraçando-se do carro, mas este comportamento é mais difícil de ser realizado do que mudar as convicções.

Em suma:

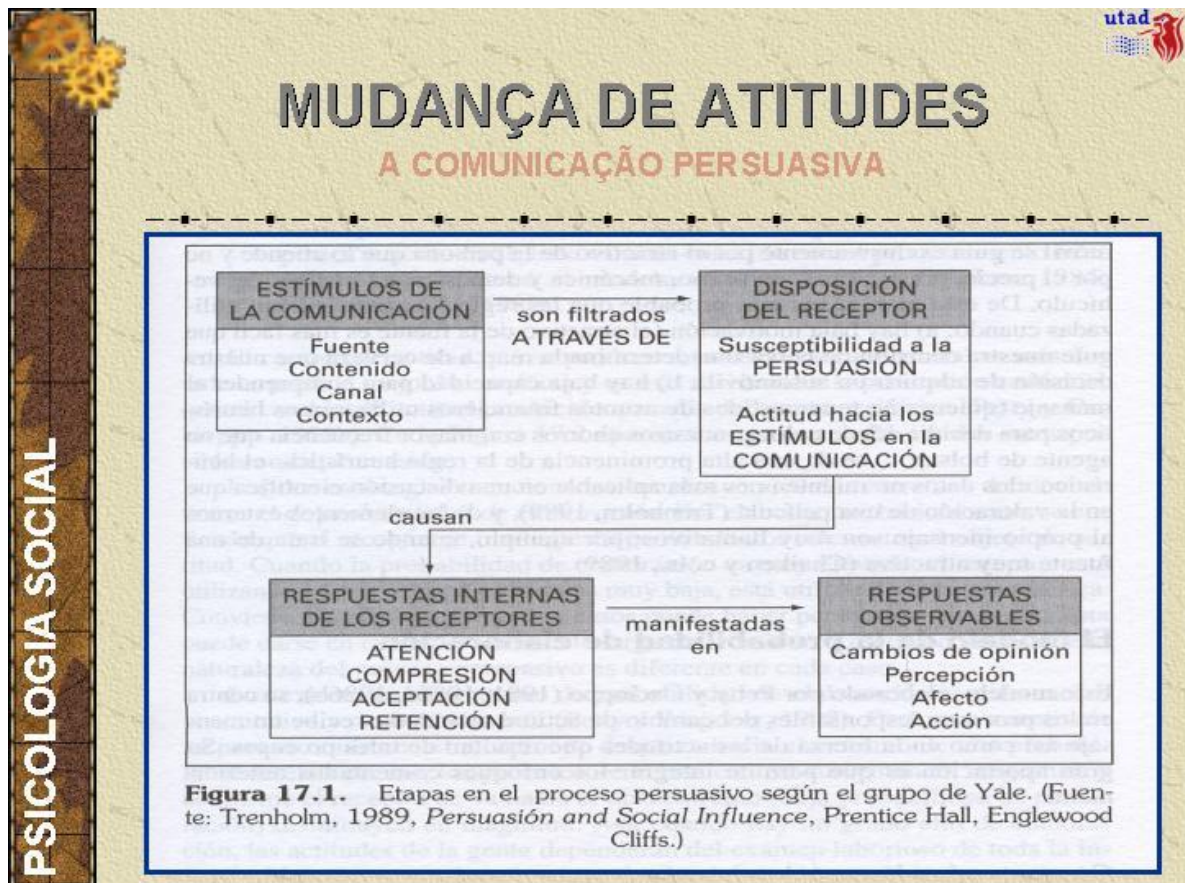
1. A dissonância acontece quando um indivíduo tem que escolher entre atitudes e comportamentos que são contraditórios.

2. A dissonância pode ser eliminada reduzindo-se a importância das convicções conflituosas, adquirindo novas

convicções que mudam o balanço, ou removendo a atitude ou comportamento conflituo.

TEORIA DA RESPOSTA COGNITIVA

- Explica as atitudes e os processos de mudança de atitudes através dos pensamentos que as pessoas geram em resposta às comunicações persuasivas
 - Pessoas reagem com pensamentos positivos ou negativos
 - Mudança de atitude depende do modo e do tipo de contra-argumentação gerada



RELAÇÃO ENTRE ATITUDES E COMPORTAMENTOS

PERSUASÃO

- O COMUNICADOR
 - ♦ Quanto mais favoravelmente a pessoa avalia o comunicador, mais provável se torna que avalie a comunicação favoravelmente e que modifique as suas atitudes na direcção da comunicação
 - ♦ As avaliações favoráveis dos comunicadores resultam:
 - Credibilidade (competência e integridade)
 - Atractividade
 - Relação com grupos de referência
 - Ausência de desacreditação da fonte
 - Sugestões periféricas emitidas

RELAÇÃO ENTRE ATITUDES E COMPORTAMENTOS

PERSUASÃO

- A COMUNICAÇÃO
 - ♦ Um grande número de variáveis inerentes à própria comunicação tem importantes efeitos no grau pelo qual as pessoas são persuadidas pela mesma
 - Comunicações moderadamente discrepantes
 - Argumentos fortes *versus* argumentos fracos
 - Questões retóricas
 - Repetição
 - Indícios periféricos e características da mensagem
 - Distorção da mensagem
 - Rejeição sem razão aparente

RELAÇÃO ENTRE ATITUDES E COMPORTAMENTOS

PERSUASÃO

- O ALVO
 - ♦ A possibilidade do alvo ser persuadido é influenciada por todo um conjunto de variáveis:

- Estimulação da agressividade
- Estimulação do medo
- Envolvimento do Eu
 - Compromisso: envolvimento pessoal (-)
 - Relevância pessoal do tema (+)
 - Aprovação ou desaprovação social da resposta atitudinal (+-)
- Factores da personalidade
 - Autoritarismo/dogmatismo
 - Ansiedade
 - *Locus* de controlo
 - Necessidade de isolamento
 - Auto-estima

RELAÇÃO ENTRE ATITUDES E COMPORTAMENTOS

PERSUAÇÃO

- A SITUAÇÃO
 - ♦ O contexto geral pode influenciar o sucesso das tentativas de persuasão
 - Estar comprometido com uma determinada posição e saber que vai ser exposto a uma comunicação discrepante
 - Estar precavido relativamente aos intentos do persuasor
 - Distracção
 - Inoculação
 - ♦ Aumentar a resistência do indivíduo às comunicações persuasivas

RELAÇÃO ENTRE ATITUDES E COMPORTAMENTOS

- A relação atitude-comportamento é um tema controverso desde os anos 30
 - ♦ As atitudes não são causa nem predizem o comportamento,

uma vez que as correlações entre as duas variáveis são fracas

- Investigação de LaPiere (1934): pretensa discrepância entre atitude e comportamento
- Meta-análise de Wicker (1969): numa revisão de 42 estudos foi encontrada uma correlação média de .15
- Imprescindível compreender os processos psicológicos que medeiam a relação entre atitudes e comportamentos
- As atitudes representam apenas uma das várias classes de variáveis que condicionam os comportamentos

RELAÇÃO ENTRE ATITUDES E COMPORTAMENTOS

- Factores que aumentam a consistência atitude-comportamento
 - ♦ Força da atitude
 - ♦ Estabilidade da atitude
 - ♦ Acessibilidade da atitude
 - ♦ Relevância das atitudes para o comportamento
 - ♦ Saliência da atitude
- Factores que reduzem a influência das atitudes no comportamento
 - ♦ Raciocinar acerca das suas próprias atitudes
 - ♦ Pressões situacionais
 - ♦ Alvo da atitude: membro de uma categoria atípica

ESCALAS DE ATITUDES

- São dispositivos ou técnicas para avaliar (medir) o grau, a intensidade e a direcção das atitudes com base em opiniões (medem expressões verbais de afecto, de crenças e relativas a acções)
- Técnicas estruturadas de papel e lápis com preocupações psicométricas
- Baseiam-se no princípio segundo o qual podemos medir as atitudes através das crenças, opiniões e avaliações dos sujeitos acerca de um determinado objecto (auto-descrição do posicionamento individual)
- Têm como finalidade fornecer informações que permitam a medição de atitudes. Estas correspondem a fenómenos psicológicos importantes susceptíveis de serem medidos quantitativamente
- Existem diferentes procedimentos de construções de escalas

As mais referenciadas são as escalas de Thurstone e de Lickert:

Passos na construção de uma escala de Lickert:

Construção da escala

- a) O investigador coleciona um grande número de itens considerados relevantes ao conceito em estudo.
- b) Estes itens são aplicados a um grupo de entrevistados representativos da população a quem se destina a escala a ser construída. Cada item é classificado por cada um dos entrevistados numa escala de cinco pontos do tipo concorda – discorda , aprova – reprova, etc.
- c) A atitude mais favorável em relação ao item (pode também ser o “discordo” de uma frase negativa ao conceito) é atribuída uma nota de uma escala de cinco posições (+2, +1, 0, -1, -2, ou 5, 4, 3, 2, 1).
- d) A medida da favorabilidade de cada indivíduo é obtida somando-se o valor dos pontos atribuídos aos itens.

e) O pesquisador selecciona os itens que foram melhor discriminados (notas altas e notas baixas), o que resulta em itens nitidamente favoráveis e desfavoráveis ao conceito para a maioria dos indivíduos.

Aplicação da escala

- a) Os entrevistados são subordinados aos itens (c) e (d) acima.
- b) A partir de suas medidas de favorabilidade os entrevistados são ordenados.