

PUC
RIO

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA
DO RIO DE JANEIRO



MARIA LUCIA LEMME WEISS

ASPECTOS DA EVOLUÇÃO DA TEORIA DA DISSONÂNCIA COGNITIVA
Uma tentativa de sistematização

MESTRE EM PSICOLOGIA

TEÓRICO EXPERIMENTAL

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

Rio de Janeiro, GB, dezembro de 1972

A Arthur e Evandro,
Saudade

O meu sincero agradecimento

- ao professor Aroldo Rodrigues, pela dedicada orientação da tese;
- ao Departamento de Psicologia da PUC, que me possibilitou a realização do Curso de Mestrado em Psicologia;
- a todos que, direta ou indiretamente, me deram o seu apoio, para a elaboração do presente trabalho.

SUMÁRIO

A presente dissertação estuda o problema da mudança de atitude com base na inconsistência cognitiva. A questão é analisada apenas quanto aos aspectos concernentes à teoria da dissonância cognitiva de Festinger (1957) que postula dissonância cognitiva como estado motivacional surgido pela constatação de situação inconsistente. A teoria original recebeu importantes contribuições de Brehm e Cohen (1964), Aronson (1968) e do próprio Festinger (1964). Inúmeras provas experimentais foram feitas desde 1957, resolvendo vários problemas gerados pela formulação primitiva, refinando os testes empíricos, levantando novas questões, o que permitiu o aperfeiçoamento da teoria. Entre os novos aspectos estudados destacam-se: volição, compromisso, arrependimento pós-decisional, percepção de conseqüências do comportamento, atribuição pessoal de causalidade, percepção de conseqüências negativas, distinção entre conflito e dissonância.

A teoria da dissonância cognitiva recebeu inúmeras críticas. Várias explicações alternativas foram feitas, tentando substituir a formulação de Festinger nas situações de mudança de atitude explicadas pela teoria, destacando-se entre estas: Bem (1967), Collins (1967), Tedeschi et al (1971).

O trabalho está dividido em quatro partes, em que se pretende:

- 1º - apresentação da teoria, progresso e explicações alternativas;
- 2º - provas experimentais mais importantes (em anexo);
- 3º - análise da situação atual, tentando fazer uma apreciação crítica ao relacionar aspectos teóricos com as provas experimentais;

49 - conclusões, em que se apontam os problemas re
solvidos, os que necessitam de maior pesquisa e a posição
da teoria no progresso da Psicologia Social.

SUMMARY

This thesis is a study about the problem of attitude change, based on cognitive inconsistency. The matter is analysed only from the view point of the aspects concerning Festinger's cognitive dissonance theory (1957) which says that cognitive dissonance is a motivational state arisen by the realization of an inconsistent situation. The earlier theory received important contributions from Brehm and Cohen (1964), Aronson (1968) and Festinger himself (1964). Since 1957 several experimental tests have been made, resolving many problems created by the first formulation, refining the empirical tests, asking new questions and leading to improvements in the theory. Among the new aspects that have been studied, some can be pointed out: volition, commitment, post-decision regret, perception of behavior consequences, personal attribution of causality, perception of negative consequences, distinction between conflict and dissonance.

The theory of cognitive dissonance has received many criticisms. Several alternative explanations have been made, trying to substitute Festinger's formulation about the situations of attitude change explained by the theory. Among them some are prominent: Bem (1967), Collins (1967), Tedeschi et al (1971).

This paper has four parts, in which the following topic, are considered:

- 1) presentation of the theory, development and alternative explanations;
- 2) the most important experimental tests;
- 3) present situation analysis, in order to make an evaluation, relating theoretical aspects with experimental tests;
- 4) conclusions, where the resolved problems are pointed out, as well as those which need further research and the position of the theory within the development of Social Psychology.

Í N D I C E

INTRODUÇÃO.	vii
CAPÍTULO 1 - A Dissonância Cognitiva.	1
1. A teoria original - Festinger (1957)	1
2. Contribuições posteriores.	5
2.1 - Brehm e Cohen (1962)	5
2.2 - Festinger (1964)	7
2.3 - Aronson (1968)	10
3. Explicações alternativas mais importantes.	12
3.1 - Bem (1967)	12
3.2 - Collins (1969)	14
3.3 - Tedeschi et al (1971).	15
CAPÍTULO 2 - Provas experimentais da dissonância cognitiva.	18
1. Aspectos gerais	18
2. Experimentos de aquiescência forçada.	22
3. Experimentos de livre escolha	23
4. Experimentos de exposição à informação dissonante	23
5. Sumário de aspectos importantes das provas experimentais	23
CAPÍTULO 3 - Análise da situação atual da teoria.	25
1. Condições consideradas necessárias ao aparecimento da dissonância.	25
1.1 - Volição e compromisso.	25
1.2 - Inconsistência lógica.	33
2. Fatores relevantes para magnitude da dissonância	35
2.1 - Auto-conceito e expectativa.	35
2.2 - Conseqüências indesejáveis	38
2.3 - Auto-percepção.	40
2.4 - Atribuição diferencial de causalidade.	42
2.5 - Percepção de coerência por parte do observador.	46

Conclusão.	50
ANEXO A	54
ANEXO B	71
ANEXO C	78
BIBLIOGRAFIA	89

INTRODUÇÃO

A Psicologia Social há muito se preocupa em dar posição realmente científica à idéia levantada pela "psicologia ingênua" de que existe busca constante de harmonia em nossos comportamentos, crenças ou atitudes.

O problema, de que um estado desagradável pode ser gerado por desarmonias existentes, foi proposto desde o século passado por Peirce (1877), no artigo "The fixation of belief". Segundo Peirce, o indivíduo é levado a evitar os estados de dúvida, incerteza e a buscar estados de crença, de certeza. Será inconfortável o estado de incerteza e o homem procurará dele sair ou evitá-lo. Enquanto que, em estado de crença, o homem terá condições para agir por ter bases cognitivas, no estado de dúvida, faltar-lhe-ão bases de ação. Afirma Peirce: "tão logo uma crença firme seja encontrada, nós ficamos completamente satisfeitos, quer a crença seja verdadeira ou falsa" (reproduzido por Fish, 1951, p.60), citado por Tedeschi et al (45, p. 685). Pode-se afirmar que Peirce, de certo modo, lançou a semente para o aparecimento das modernas teorias de consistência cognitiva.

As diferentes teorias de consistência cognitiva: equilíbrio de Heider (1946), congruência de Osgood e Tannenbaum (1956), dissonância cognitiva de Festinger (1957), psicológica de Abelson e Rosenberg (1958) supõem atividade interna trabalhando na busca de um certo tipo de coerência entre cognições, atitudes e comportamentos.

O problema analisado nesta dissertação prende-se à tendência à consistência em nossos comportamentos, atitudes e cognições, mas tem seu âmbito limitado ao estudo da teoria da dissonância que, ao longo de 15 anos, tem estimulado os estudiosos da Psicologia Social a mais pesquisas, visando melhor compreensão do comportamento social dos indivíduos. Não sendo possível análise exaustiva do assunto, tal a extensão das provas experimentais e estudos teóricos sobre o mesmo,

procurou-se selecionar alguns aspectos importantes dentro do seguinte plano:

- postulados originais da teoria;
- contribuições mais importantes que enriqueceram a formulação original;
- algumas provas experimentais significativas;
- principais explicações alternativas (apresentação e crítica);
- a situação atual da teoria.

Para maior compreensão e o afastamento de possíveis dúvidas, quanto ao sentido do que se expõe, serão conceituados alguns termos e expressões básicas:

1º - Cognição é "qualquer conhecimento, opinião ou crença acerca do comportamento de uma pessoa". Festinger (1957) (19, p.3).

2º - Atitude - "podemos definir atitude social como sendo uma organização duradoura de crenças e cognições em geral, dotada de carga afetiva, pró ou contra um objeto social definido, que predispõe a uma ação coerente com as cognições e afetos relativos a este objeto". A. Rodrigues (1972) (40, p. 397).

3º - Consistência cognitiva indica a harmonia entre cognições do indivíduo. Alguns elementos cognitivos guardam uma relação lógica entre si, outros não.

4º - Atribuição diferencial de causalidade está relacionada com a localização no próprio indivíduo ou no meio ambiente dos fatores causais de um comportamento; ter-se-á assim, respectivamente, atribuições de causalidade pessoal e impessoal. Considera Heider (1965) que, para a existência de atribuição pessoal de causalidade, é necessário: ser capaz e tentar fazer, entendido o ser capaz como o poder pessoal e a não existência de fatores ambientais impeditivos; o tentar será composição de intenção e esforço; assim, "só há causação pessoal quando p intencionalmente causa x" (26, p. 119).

5º - Auto-conceito - "todos os valores de um indivíduo se organizam em um único sistema cujo núcleo é a avaliação que o indivíduo faz de si mesmo. Quando a pessoa passa por novas experiências e enfrenta novos valores, aceita-os ou rejeita-os, em função de sua compatibilidade ou incompatibilidade com a avaliação atual que faz de si mesmo. (...) todas as atitudes com relação ao eu são, naturalmente, muito mais básicas do que aquelas em que a pessoa está menos ego-envolvida; por isso, tais atitudes são, de maneira correspondente, mais pendorosas na determinação do comportamento". Mouly (1966) (35, p.41).

Pretende-se neste trabalho, seguindo o plano proposto, atingir aos seguintes objetivos: 1º) revisão, de modo sucinto, da origem, desenvolvimento e estado atual da teoria da dissonância cognitiva; 2º) apreciação crítica de alguns estudos teóricos em relação às provas experimentais.

CAPÍTULO 1

A Dissonância Cognitiva

1. A teoria original - Festinger (1957)

A teoria da dissonância cognitiva, publicada por Festinger (1957), no seu livro "A Theory of Cognitive Dissonance", teve posição ímpar no desencadear de novas pesquisas experimentais e estudos teóricos, os quais, buscavam esclarecer fundamentos, tirar derivações, ampliar novos pontos ou mesmo combater a teoria em suas bases.

Segundo Zajonc (1968), a teoria da dissonância está formulada em termos menos formais que as demais teorias de consistência e, exatamente, por não fazer previsões muito específicas e por exigir novas suposições para aplicações experimentais, é que permitiu a abertura de novos campos de pesquisa para os psicólogos sociais.

A teoria da dissonância postula a existência de um desconforto psicológico, causado pela inconsistências entre duas cognições que estão em relação relevante, uma para a outra, e, também, consideradas relevantes para o indivíduo. Havendo consistência entre as cognições, elas são, na expressão de Festinger consonantes; quando há inconsistência, são denominadas dissonantes. Dissonância foi, assim, conceituada: "Two elements are in dissonant relations if, considering these two alone, the observe of one element would follow from the other. To state it a bit more formally X and Y are dissonant if not X follows from Y". (19, p.13). O exemplo dado por Festinger é o de um fumante: se ele acredita que fumar causa câncer, sua cognição "eu fumo cigarros" é psicologicamente inconsistente com a de "cigarros produzem câncer". A situação mais simples para reduzir dissonância seria parar de fumar mas, como isto é difícil para a pessoa, o fumante se volta para a outra cognição e busca ausência de argumentos científicos, o apoio de amigos fumantes, etc.

As críticas à teoria da dissonância partem de sua formulação e falta de precisão de termos, como por exemplo: qual será exatamente o critério para se verificar quando o contrário de um elemento seguir-se-á do outro? Quando dois elementos estão sós? Quando as cognições serão relevantes para o sujeito?

Em excelente resumo da teoria da dissonância, Zajon (1969) assim sintetiza:

"1. Dissonância cognitiva é um "estado nocivo" (noxious state).

2. No caso de dissonância cognitiva, o indivíduo tenta reduzi-la ou eliminá-la e age de modo a evitar eventos que poderão aumentá-la.

3. No caso de consonância, o indivíduo age de modo a evitar eventos produtores de dissonância.

4. A severidade ou intensidade da dissonância cognitiva varia com: (a) a importância das cognições envolvidas e (b) o número relativo de cognições existentes em relação dissonante uma para a outra.

5. A extensão das tendências enumeradas nos itens (2) e (3) é uma função direta da severidade da dissonância.

6. Dissonância cognitiva pode ser reduzida ou eliminada apenas: (a) acrescentando novas cognições ou (b) mudando cognições existentes.

7. Acrescentando novas cognições, reduz-se a dissonância se (a) as novas cognições somadas pesam para um lado e assim diminuem a proporção de elementos cognitivos que são dissonantes, ou (b) as novas cognições mudam a importância dos elementos cognitivos que estão em relação dissonante um com o outro.

8. Mudando cognições existentes, reduz-se dissonância se (a) seus novos conteúdos fazem-nas menos contraditórias com as outras, ou (b) sua importância é reduzida.

9. Se novas cognições não podem ser acrescenta

das, ou se as antigas não podem ser trocadas por meio de um processo passivo, podem ser recrutados comportamentos que têm conseqüências cognitivas favorecendo consonância. Procura de novas informações é um exemplo de tal comportamento". (47, p. 360)

Festinger torna claro, assim que " a existência de dissonância, sendo psicologicamente desconfortável, motivará a pessoa a tentar reduzir dissonância e obter consonância". (19, p.) Para ele, "o back-ground" básico da teoria consiste na noção de que o organismo humano tenta estabelecer harmonia interna, consistência ou congruência entre opiniões, atitudes e valores. Isto é, há um impulso em direção à consonância entre cognições". (19, p.260). Este estado motivacional poderá ser comparado a qualquer outro, como fome ou sede, entretanto, a falta de maiores esclarecimentos sobre a formação e a origem desse estado motivacional na área fisiológica ou social, tem suscitado muitas críticas à teoria e dado margem ao aparecimento de explicações alternativas nos achados experimentais.

A teoria da dissonância tem servido para integrar muitos estudos sobre formação e mudança de atitudes. Há algumas situações levantadas por Festinger em que problemas cognitivos desencadeiam dissonância com repercussão nas atitudes individuais:

1º - Dissonância quase sempre existe após uma decisão ter sido feita entre duas ou mais alternativas. Os elementos cognitivos, correspondentes aos aspectos positivos da alternativa rejeitada e aos aspectos negativos da alternativa escolhida, são dissonantes com o conhecimento da ação que foi formada. Os elementos cognitivos correspondentes aos aspectos negativos da alternativa rejeitada e aos aspectos positivos da alternativa aceita são consonantes com os elementos cognitivos correspondentes à ação tomada.

2º - Dissonância quase sempre ocorre após uma tentativa ser feita, pelo oferecimento de prêmios ou punições ameaçadores para elicitare comportamento público que está em contradição com a opinião privada do indivíduo. Se o compor

tamento público foi eliciado, a opinião privada da pessoa fica em dissonância com o conhecimento relativo a esse comportamento.

3º - Exposição forçada ou acidental à nova informação pode criar elementos cognitivos que sejam dissonantes com as cognições existentes.

4º - A expressão aberta de discordância, em um grupo, leva à existência de dissonância cognitiva nos seus membros.

5º - Dissonância idêntica pode ser criada, em muitas pessoas, quando um evento ocorre que compele a produzir uma reação uniforme em todos. Por exemplo, ocorrência de um fato que invalida certas crenças largamente aceitas. (19, p. 261-262).

De acordo com Festinger (1957), uma pessoa experimentalmente alto grau de dissonância cognitiva se realizasse um ato "contra-atitude" por um incentivo pequeno em vez de grande. Tal afirmação gerou enormes controvérsias a partir do experimento de Rosenberg (1965 que levantou afirmação contrária dando apoio à teoria de incentivo, que postula "quanto maior a recompensa para que uma pessoa emita uma opinião ou se comporte de maneira diferente do que pensa, maior será a mudança de atitude". (Rodrigues, p. 62) A longa controvérsia teórica e experimental terminou apoiando as afirmações da teoria da dissonância.

A partir dessa formulação inicial, várias contribuições foram importantes para o aperfeiçoamento da teoria.

2. Contribuições Posteriores

2.1 - Brehm e Cohen (1962)

Reverendo a teoria e seus testes empíricos, Brehm e Cohen (1962) fazem minucioso estudo do que se pesquisou até o momento, procurando dar uma sistemática aos dados achados e acrescentar suas contribuições.

No decorrer da análise, levantaram, os autores, dois pontos básicos para o aparecimento da dissonância: compromisso e volição. Nas situações experimentais constata-se, comumente, a redução de dissonância cognitiva pela mudança de atitude da pessoa. No entanto, em muitos estudos, a explicação, mais plausível dessa mudança, estaria ligada a um processo de julgamento e não à dissonância. Brehm e Cohen tornam claro a necessidade de compromisso para se identificar, no caso, a existência de dissonância, sendo difícil se estabelecer as condições desse compromisso. Afirmando, os autores; que "uma pessoa está comprometida, quando decide fazer ou não uma certa coisa; quando escolhe uma (ou mais) alternativa(s) e desse modo rejeita outra(outras) alternativa(s); quando a pessoa, ativamente, se engaja em dado comportamento ou é engajado em dado comportamento. Qual quer um, ou uma combinação desses comportamentos, pode ser considerado um compromisso". (9, p. 7)

Uma vez comprometido, o indivíduo passa a acomodar suas cognições a esse compromisso, defende a nova posição com que se comprometeu, pode racionalizar, achar-se errado, rompendo o compromisso ou fazendo uma mudança nos elementos cognitivos; se atingir a uma avaliação excessiva da mudança, pode chegar mesmo a defender o que desgostou e assim por diante. Os experimentos de Cohen (1959-b) e Cohen, Terry e Jones (1959) e Allyn e Festinger (1961) em que há a exposição dos Ss a uma situação discrepante, mostram que "quando os Ss se comprometem com uma exposição à informação discrepante, dissonância surge pela inconsistência entre seu comportamento de compromisso e suas atitudes iniciais e não pela inconsistência entre a comunicação e suas

atitudes iniciais. Eles podem, apenas, mudar suas atitudes na direção da comunicação a que se expõe e o fazem diferentemente dependendo da quantidade de dissonância experimental da". (9, p. 111). Concluem que, nos modelos experimentais de mudança de atitude, a presença do compromisso é que permitirá a explicação pela dissonância. É importante que o investigador torne claro como pretende manipular e medir o compromisso.

Vários estudos experimentais de Brehm (1962), Brehm e Cohen (1959-b), Brock e Blackwood (1962), Rabbie, Brehm e Cohen (1959) mostraram que é suficiente o simples compromisso em relação à decisão visando uma posição discrepante para o aparecimento da dissonância, não sendo necessário que o sujeito chegue a realizar o comportamento que o colocará na situação discrepante.

Para Brehm e Cohen, a possibilidade da inconsistência cognitiva causar dissonância estaria ligada ao grau de volição envolvido na ocorrência da situação inconsistente. É importante conceituarmos o grau de volição como "a extensão em que uma pessoa sente que ela controla seu próprio comportamento (incluindo respostas, emoções, motivações, etc.). Volição não implica apenas em iniciação e seleção de comportamentos, mas também responsabilidade pelas conseqüências" (9, p. 201). Quanto ao grau de volição afirmam os autores: "a quantidade de dissonância criada pela escolha entre duas alternativas é uma função não apenas da atratividade das alternativas em si, mas também do grau de volição que envolve a pessoa que faz a escolha. Se o grau de volição diminui, assim como a magnitude do incentivo aumenta, então, a quantidade de dissonância resultante da escolha variaria inversamente com o incentivo" (9, p. 214). Alguns experimentos confirmam essa suposição: Cohen (1962), Brehm e Cohen (1959-b), Linder, Cooper e Jones (1957), Gerard, Leventhal e Brehm (1962).

Considerando que compromisso é necessário para existência de dissonância e que esta é uma função direta do grau de volição envolvido na ocorrência da relação dissonante, Brehm e Cohen fizeram nova análise dos experimentos de

Zimbardo (1960), Adams (1961), Gerard (1961), Bramel (1962), e encontraram apoio para suas hipóteses.

2.2 - Festinger (1964)

O intenso trabalho experimental, desencadeado pela teoria da dissonância, deu margem ao levantamento de pontos duvidosos que o próprio Festinger tentou esclarecer, em 1964, através de estudo teórico, apoiado em 10 experimentos cuidadosamente planejados para este fim. Os pontos essenciais abordados foram: a) relações entre o período pré e pós-decisional; b) diferença entre conflito e dissonância; c) exposição seletiva; d) relações temporais entre avaliação de alternativas, decisão e aparecimento de dissonância; e) arrependimento pós-decisional; f) "saliência" da dissonância pós-decisional.

Estudando o período pré-decisional, verificou Festinger, que no momento de decidir é que a pessoa experimenta um conflito, isto não ocorrendo antes, nem depois da decisão. Inicialmente, a preocupação do indivíduo é de coletar informações sobre as alternativas, avaliá-las de modo objetivo e imparcial, medi-las em relação a si próprio e a antigas informações que possuía. Mas o já ocorrido ainda não é suficiente para a decisão; é necessário estabelecer-se uma ordem de preferência entre as alternativas, surgindo assim o conflito, conforme diz Festinger: "conflito existe, presumivelmente, por causa da presença simultânea de duas tendências para respostas mutuamente incompatíveis". (20, p.3) O papel do conflito surge nesse reavaliar para decidir; maior o conflito vivido, maior será a tendência a diferenciar alternativas para fazer a escolha e resolver o conflito. Após ser realizada a decisão, desaparece o conflito; a intensidade do conflito está ligada à maior proximidade na atratividade das alternativas; assim, maior o conflito, maior será a magnitude da dissonância pós-decisional. Em decorrência, o aumento da separação entre alternativas será maior, tanto para resolver o conflito, como para reduzir a dissonância. Outro aspecto a destacar é que a maior importância da decisão a ser

tomada, ampliará o conflito e a dissonância cognitiva; o alto conflito fará a redução da dissonância mais efetiva. Os experimentos de Davidson e Kiesler (1964) e Jecker (1964) deram apoio a estas conclusões.

É importante destacar que, na reavaliação de alternativas, a pessoa necessita chegar a sentir confiança de que sua avaliação não será revertida por informações subsequentes. Neste nível de confiança, a pessoa faz sua decisão. No período pré-decisório, a avaliação de informações determina, praticamente, o tempo que o indivíduo levará para tomar decisões. Se essa avaliação for detalhada, levantando todas as considerações possíveis, tornará o indivíduo mais familiar com as informações, fazendo, portanto, a redução de dissonância se processar o mais rapidamente possível; caso contrário, haverá maior demora nesse início de redução por falta de familiarização com informações das alternativas. Experimento de Davidson (1964) deu apoio a esta posição, além de mostrar que redução de dissonância não é uma distorção, mas uma reavaliação dentro da situação experimental.

O processo ordenado de decisão, analisado anteriormente, não é suficiente para o aparecimento automático da redução de dissonância, é necessário que o processo de decisão comprometa a pessoa em certo curso de ação, levando-a a desistir de algo, no caso, uma das alternativas. Se a decisão não tiver resultado claro, confirmando o abandono de uma alternativa e sim deixar permanecer dúvida, provavelmente não haverá dissonância. Vê-se que Festinger (1964), em relação ao que expôs em 1957, torna mais claros diferentes aspectos da decisão e enfatiza o aspecto do compromisso.

Aprofundando o estudo do processo decisional, Festinger supõe: 1º) A avaliação pré-decisional é objetiva e imparcial e se opõe a uma falta de objetividade e à tendência de após a decisão. 2º) Espera-se que a exposição equitativa a informações favoráveis e desfavoráveis da 1ª fase seja substituída após a decisão por uma preferência uniforme por informações favoráveis sobre a alternativa es

colhida e desfavoráveis sobre a rejeitada. Apoiado nos resultados obtidos por Jecker (1964) e Canon (1964), Festinger afirma "quando dissonância existe e quando um processo ativo de redução de dissonância está ocorrendo, então, parece ser evidente a existência de exposição seletiva à nova informação de modo a auxiliar no processo de redução de dissonância. (...) Quando a pessoa percebe que a dissonância será efetivamente reduzida, expondo-se e lidando com detalhes da informação dissonante, não se observará, por certo, afastamento deles. O afastamento de informações potencialmente ampliadoras de dissonância, será útil a serviço da redução de dissonância, somente se a pessoa se sentir sem consciência para lidar com a nova informação, em seus detalhes. E, naturalmente, tal afastamento será observado somente sob circunstâncias onde outras razões para exposição, tais como utilidade ou curiosidade estiverem ausentes". (20, p. 96)

Após a decisão, observa-se que há um destaque, uma "saliência" maior dos aspectos negativos da alternativa escolhida (diminuição de atratividade) e positivos da alternativa rejeitada (aumento de atratividade) o que indica a focalização na dissonância e um possível aparecimento automático de arrependimento. Para Festinger: "fenomenalmente, tal proeminência da dissonância pode ser experienciada como um sentimento de "arrependimento", algo que a maioria de nós já sentiu uma vez ou outra". (20, p. 99) A duração do período de arrependimento estará relacionada à dificuldade de redução da dissonância, assim, na dissonância de difícil redução, o período de arrependimento poderá ser forte e de longa duração. Esta colocação teve apoio no experimento de Festinger e Walster (1964). Festinger tornou claro, que, muitas vezes, a pessoa pode evitar uma decisão, não só para fugir aos aspectos desagradáveis do conflito, como também, evitar consequências de uma antecipação da dissonância pós-decisional. Focalizou, também, a possibilidade de, após a decisão, sendo feita a reinterpretção costumeira das alternativas, a decisão ser revogada.

2.3 - Aronson (1968)

Aronson apresenta uma nova versão da teoria da dissonância tendo como ponto de partida o princípio de que a inconsistência lógica entre cognições não é suficiente para garantir o despertar da dissonância. Volta-se para a análise de aspectos ligados às diferenças individuais, o que é básico em qualquer estudo de motivação. Relacionando-se intimamente às diferenças individuais, estariam as diversas expectativas do indivíduo e o auto-conceito; assim, a ligação seria evidente: "o que é dissonante para um, pode ser consonante para outro. As pessoas são diferentes em olhar os fatos como dissonantes". (2, p. 22) Aronson.

Ligadas ao auto-conceito, as expectativas sobre nosso próprio comportamento são mais firmes do que as ligadas ao comportamento de outra pessoa. Deste modo, o aspecto de auto-conceito estaria ligado ao "núcleo" da teoria da dissonância, garantindo maior exatidão nas previsões. Para o autor, todos os experimentadores bem sucedidos, no campo da dissonância, fizeram suas previsões baseando-se na posição tácita da existência do auto conceito, pois, pessoas, de mesma cultura compartilham de alguns aspectos comuns de auto-conceito: expectativas sobre serem honestas e verdadeiras, capazes de decisões razoáveis e inteligentes. O autor exemplifica com os experimentos de Carlsmith et al. (1966), Brehm (1956), Jecker (1964). Nos experimentos, em que há realização contra-autitudinal, o dissonante seria "entre as cognições: "eu sou pessoa decente e verdadeira" e "eu enganei uma pessoa; eu levei uma pessoa a acreditar em alguma coisa que não é verdadeira; ela provavelmente pensará que eu realmente penso assim e provavelmente não verei mais esta pessoa". (4, p.28). Entretanto para um mentiroso isto não seria problema.

Para Aronson, a teoria da dissonância faz previsões mesmo em relação a um baixo auto-conceito, assim, pode a pessoa experimentar dissonância entre um baixo auto-conceito com expectativa de um desempenho ruim e a cognição

que teve um alto desempenho, demonstrando certo desconforto pelo sucesso. Aronson e Carlsmith (1962), Cottrell (1965), Brock et al (1965) fizeram experimentos neste sentido, mas os resultados não foram totalmente convincentes. Tal fato pode parecer contraditório, mas o autor tenta separar efeitos da dissonância de outros efeitos hedônicos, "isto é, com auto-conceito elevado que falta, experimenta dissonância, mas também muitos outros sentimentos negativos, tão simplesmente porque falhar é desagradável. Ninguém pode negar que o sucesso traz consequências agradáveis para pessoas com alto e baixo auto-conceito; o sucesso é frequentemente acompanhado por coisas agradáveis como: aprovação, dinheiro, fama, admiração, popularidade". (4, p.28).

A crítica feita por Rosenberg (1965) ao experimento de Festinger e Carlsmith (1959) destacando a "apreensão de avaliação" do sujeito em relação ao experimentador, foi interpretada por Secord (1968) como relacionada ao auto-conceito.

Concluindo, afirma Aronson que "o importante é o reconhecimento do fato da teoria da dissonância ser muito mais bem servida fazendo predições gerais em situações onde expectativas são firmes e quase universais" (4, p.29). Garantindo que, as situações que envolvem o auto-conceito permitem mais segurança nas previsões ligadas a teoria da dissonância.

3. Explicações alternativas mais importantes

3.1 - D.J. Bem (1967) - A auto-percepção

D.J. Bem foi o primeiro autor a apresentar uma explicação alternativa para o fenômeno da dissonância. Critica inicialmente, a teoria da dissonância porque ao considerar as relações funcionais, entre estímulos e respostas, procura, apenas, explicação baseada em processo hipotético, no caso o processo motivacional, inferido da dissonância nascente e sua redução. Esta explicação seria basicamente vivencial, apoiada em concepção de espaço de vida individual, sem valorizar a história da aprendizagem do indivíduo nesta direção. A posição de Bem, ligada ao behaviorismo radical, valorizado por Skinner, é diametralmente oposta; para ele, o essencial é a compreensão das relações funcionais entre estímulos e respostas, à luz do treinamento passado do indivíduo. Portanto, ao analisar o fenômeno, altamente complexo da dissonância, seria necessária a descoberta, através de análise experimental, de comportamentos simples, na sua origem, e o acompanhamento de variáveis independentes e suas relações com as dependentes, até chegar-se à apreensão do comportamento complexo: "Esta análise fornece, do mesmo modo, em primeiro lugar, que a variável dependente, nos estudos de dissonância cognitiva, é com raras exceções, uma afirmação auto-descritiva do próprio sujeito de uma atitude ou crença. Na verdade esta é uma variável dependente na maioria dos experimentos de outras teorias de consistência e aproximadamente talvez, de toda a Psicologia Social contemporânea". (6, p.184)

Os estudos de Bem foram apoiados em réplicas de experimentos clássicos na literatura de dissonância, dos diversos tipos, mas sempre através da criação de situações interpessoais na observação do ocorrido. Para isso, usou filmes que reproduziram os experimentos enquanto que os Ss verdadeiros, distribuídos pelas diversas condições, avaliavam as atitudes dos Ss dos filmes. Entre outras réplicas, fez duas do experimento de Festinger e Carlsmith (1959), variando no primeiro, apenas o reforço de \$1.000 e \$2.000 e na se

gunda réplica, acrescentando, também, a variável tamanho da comunicação (maior ou menor). Desenvolvendo o raciocínio de que o observador externo consideraria os Ss na condição de \$20.000 como "mandados" (manded behavior), isto é, "seu comportamento estaria sob controle do reforçamento do dinheiro e não diretamente sob o controle discriminativo das tarefas que ele aparenta estar descrevendo. Em outras palavras, ele não merece crédito, suas afirmações não podem ser usadas para inferir suas atitudes reais. O observador externo conclui que o sujeito acaba mesmo a tarefa maçante, apesar de ter dito diferente. O comportamento do comunicador de \$1,00 tem também algumas propriedades "mandadas", mas o observador externo seria levado mais a julgá-lo como expressando suas atitudes reais e então inferiria a atitude do comunicador do conteúdo da própria comunicação. Julgaria esse indivíduo como realmente favorável à tarefa". (6, p.188)

Para a situação de livre escolha, foi feita a réplica do experimento de Brahm e Cohen (1959) sobre a escolha de brinquedos feita por crianças.

Os pontos básicos da posição de Bem são os seguintes:

- 1º - Substituição de explicação do fenômeno de dissonância dada por Festinger (1957) por explicação baseada na auto-percepção.
- 2º - A auto-percepção como um caso especial de percepção interpessoal, seria também produto de interação social.
- 3º - As diferentes comunidades teriam técnicas próprias para ensinar seus membros a fazer afirmações descritivas de percepções interpessoais gerais.
- 4º - A comunidade usaria técnicas semelhantes para treinar o indivíduo a fazer afirmações verossímeis interpessoais verossímeis. Este treinamento teria certa limitação porque só o próprio indivíduo tem acesso aos acontecimentos interiores.
- 5º - A comunidade treina o indivíduo a inferir a atitude de qualquer comunicador, inclusive dele próprio.

6º - O indivíduo é incapaz de fazer além de um pequeno número, discriminações que não tenha aprendido socialmente.

7º - As discriminações feitas, ao descrever as próprias atitudes, são, algumas vezes, mais do tipo semelhante ao que seria, potencialmente, a avaliação de um observador externo.

8º - As afirmações atitudinais, auto-descritivas, são baseadas nas observações individuais do seu próprio comportamento e das condições dos estímulos externos sob os quais ocorre.

Bem termina sua exposição com críticas veementes à teoria da dissonância: "Conclue-se que a maior "fertilidade dedutiva" da teoria da dissonância é grandemente ilusória. No processo de explicação precisa da expressão do "follows from", em suas afirmações fundamentais, os teóricos da dissonância, necessariamente, terão realizado análise funcional que desejariam usar como artifício. (...) Permanece a nossa convicção de que o apelo para estados internos hipotéticos do organismo para explicações causais do comportamento é muitas vezes heurísticamente indesejável". (6, p.198)

3.2. B. Collins (1969) - Atribuição diferencial de causalidade

Collins apresenta uma explicação substituta para os fenômenos de dissonância, nas situações experimentais chamadas de aquiescência forçada e, não faz referências explícitas aos outros tipos de experimentos que envolvem dissonância. O sujeito na situação analisada por Collins se perguntaria se a afirmação contra-atitudinal seria reflexo de sua verdadeira atitude. Se o sujeito considerasse esta posição como válida, ele mudaria sua atitude anterior, para estar coerente com a afirmação feita. Se o sujeito considerasse que a afirmação era resultante de pressão de algumas forças externas, ele não necessitaria de fazer reajustamentos, porque este comportamento seria insignificante para

sua própria atitude inicial. Esta explicação de mudança de atitude dispensa aquela proposta pela teoria da dissonância.

Collins busca apoio nos autores que o precederam com formulações que envolvem a idéia de atribuição diferencial de causalidade, de modo explícito ou implícito: 19. Jones e Davis (1965) analisam atos que são conseqüências do contexto, enquanto que outros atos dependeriam de disposições estáveis da personalidade. 29. Bem (1967), como já foi visto, baseia sua explicação em auto-percepção, tornando claro a diferença entre comportamentos percebidos como "mandados" ou "voluntários", portanto envolve aspecto de atribuição diferencial de causalidade. Bem situa em contínuum: no extremo do controle interno ter-se-iam situações em que são ditas verdades e, no outro extremo, situações em que são ditas mentiras, o que estaria ligado, respectivamente, à alta escolha e à baixa escolha. 39. Kelley (1967) levanta o dilema de quando se deve atribuir o comportamento de um indivíduo a suas próprias forças internas ou a forças do meio ambiente?

Resumindo sua posição, Collins afirma "O indivíduo é dependente em questões do meio (estímulos discriminativos) para ajudá-lo a decidir quando atribuir um ato contra-attitudinal ao meio (i. e. não fazendo mudança de atitude) ou a ele próprio, mudando a sua atitude para fazê-la consistente com a afirmação aberta". (14, p.310).

3.3 J. Tedeschi, B. Schlenker e T. Bonoma (1971): Teoria de direção de impressões

Tedeschi et al formularam a mais recente explicação alternativa para os fenômenos ligados ao processo de formação e redução de dissonância. A teoria da direção de impressões pretende substituir também outras teorias de consistência, assim como, explicações ligadas à teoria do incentivo. Os principais pontos de apoio na formulação da teoria são:

19. A maioria dos estudos de dissonância envolve sempre a percepção pessoal de que o comportamento contra-attitudinal

do indivíduo é produto de engajamento livre nas situações. É aceita a posição de Bem de que existe a auto-percepção, produto de interação social.

2º. As interações sociais sempre envolvem uma inter-relação entre: manutenção do auto-conceito e representação que o indivíduo faz para os outros de sua própria posição. Este ponto é colocação de Allen (1968). Partindo do que afirma Allen, consideram os autores que, algumas vezes, o indivíduo pode estar mais preocupado em aparentar satisfazer con-
sistentemente as expectativas dos outros, do que, realmente, es
truturar, particularmente, de modo consistente, suas cren
ças.

3º. É válida a afirmativa de Dollar (1959) de que "a consis-
tência entre palavras e ações possibilita ao homem partici-
par da vida social organizada, confiando em que outros di
zem o que farão. Cada indivíduo está debaixo da compulsão
de fazer seus atos corresponderem a suas palavras. Esta con
sistência aumenta a própria credibilidade do indivíduo e
torna-o mais capaz de influenciar os outros". (45, p.690).

4º. Concordância com a posição de Jones e Davis (1965) e
Kelley (1969) valorizando uma teoria de atribuição, um per
cebedor não será capaz de inferir as verdadeiras intenções
de um ator, se o seu último comportamento for tido como sob
controle de fatores externos, portanto, não voluntário
(manded behavior).

5º. Discordância da posição de Bem (1967) em que o fundamenta
l é o indivíduo perceber seu comportamento contra-atitudi
nal como "voluntário". Para os autores, a base está na
crença de que o indivíduo tem da possível impressão a ser
formada pelo observador externo sobre seu comportamento em
questão.

6º. Uso de pares de comportamento, em vez de que cognições,
como unidade de análise do ator, assim o comportamento pode
ria ser percebido como "voluntário" (tacted behavior) ou
"mandado" (manded behavior) criando quatro possíveis combi-
nações de pares.

79. Os comportamentos "mandados" não informam o observador sobre as verdadeiras intenções e crenças do ator. Apenas, quando os dois comportamentos aparecem como voluntários e contraditórios, poderá o observador atribuir inconsistência ao ator.

Baseado no exposto, faz a teoria de direção de impressões uma predição em oposição à de dissonância cognitiva, ou seja, que o ator pode perceber dois de seus atos como voluntários e contraditórios, sem, contudo, experimentar qualquer dissonância. Explicam os autores que, se o ator acreditar que um observador percebeu um de seus comportamentos voluntários como "mandado", ele não experimentará nenhum efeito semelhante ao previsto pela dissonância, porque a impressão que o observador terá do ator será ainda consistente. Afirma a teoria de direção de impressões que o indivíduo necessita aparentar consistência para manter credibilidade a fim de satisfazer seus objetivos de influência social. Prediz, ainda, que se "uma pessoa acredita ser percebida como engajada em comportamentos voluntários contraditórios pesará as perdas e danos de deixar uma impressão inconsistente e comparará esta alternativa em relação aos ganhos e perdas no trabalho de consertar sua imagem". (45, p.691)

Segundo os autores, a teoria de direção de impressões seria superior às teorias de consistência cognitiva porque parte de explicação mais simples e ao mesmo tempo mais abrangente, pois efeitos de dissonância, assim, como os apontados pela teoria do incentivo, teriam a mesma explicação em perdas e danos. "Cada pessoa deve considerar o impacto de mudanças abruptas na sua auto-apresentação, em termos de ganhos que tal estratégia mediará contra a perda de diminuição a credibilidade para futuras tentativas de influência". (45, p. 693)

Os autores não apresentaram nenhuma comprovação empírica da teoria.

CAPÍTULO 2

Provas experimentais da dissonância cognitiva

1. Aspectos gerais

As provas empíricas da teoria da dissonância apresentam os mesmos problemas existentes em outras áreas da Psicologia Social quanto à realização de experimentos de laboratório. Nestes experimentos, a par da melhor purificação das variáveis em estudo, encontra-se uma diminuição de sua força em relação à sua verdadeira colocação na vida real. A maioria dos estudos de dissonância prende-se à experimentos de laboratório, o que tem propiciado algumas críticas dos opositores da teoria.

As provas experimentais utilizam sujeitos de diferentes idades, embora a maioria trabalhe com estudantes universitários. As diferenças sócio.econômicas têm sido vistas através da diversidade entre estudantes de universidades públicas e das mais caras do país (USA) e também em alguns estudos com recrutas do exército e donas de casa. Os Ss têm sido indiferentemente dos dois sexos.

As provas experimentais costumam ser grupadas de acordo com as características da situação de dissonância que envolvem; Rodrigues refere-se às seguintes situações: 1º. dissonância como resultado de decisões, 2º. dissonância produzida por um "fait accompli", 3º. dissonância produzida por engajamento em comportamento contrário aos princípios de uma pessoa, devido à recompensa oferecida, 4º. dissonância resultante de exposição a posições contrárias às assumidas por uma pessoa. Devido às limitações deste trabalho, será feito apenas o estudo de três grupos: 1º. aguiescência forçada, 2º. livre escolha e 3º. exposição.

1º) Os estudos chamados de aguiescência forçada são mais frequentemente citados para demonstrar a evidência da dissonância. Nestes experimentos, o indivíduo é induzi-

do a se engajar em comportamento discrepante com suas verdadeiras atitudes. Observa-se então, um comportamento publico, o qual normalmente não se verificaria por estar em desacordo com as convicções interiores da pessoa. A dissonância sendo uma função do grau em que o ato é inconsistente para a posição da pessoa, será indicada pela constatação de mudança de atitude na direção do comportamento contra-attitudinal.

Para Brehm e Cohen, a situação de aquiescência forçada tem sempre implícita uma escolha entre engajar-se ou não, num comportamento que não teria espontaneamente. Assim, o aparecimento da dissonância está ligado ao fato de que a escolha de engajar-se numa tarefa seria consistente com estar satisfeito, mas segue-se o contrário, ser desagradável.

O paradigma experimental básico é assim resumido por Rodrigues: "Ss, cuja posição attitudinal é pró ou contra um determinado objeto de julgamento, são solicitados a emitir comportamento público discrepante de sua posição interna e, para tanto, se lhe oferecem recompensas de diferentes magnitudes. Uma vez expresso o comportamento contra attitudinal, mede-se a atitude dos mesmos Ss em relação ao objeto de julgamento". (39, p. 8)

A derivação da teoria apoiada nos experimentos de aquiescência forçada, de que menor a recompensa, maior a dissonância experimentada e, conseqüentemente, maior a mudança de atitude, deu margem à discussão já citada, levantada por Rosenberg (1960, 65-66) e com ganho para a teoria da dissonância.

29) Os estudos sobre as situações chamadas de livre escolha estabelecem, obrigatoriamente, uma escolha entre alternativas atraentes ou potencialmente atraentes, mas que diferem em alguma dimensão ou em aspectos de atrativade. A dissonância é prevista como conseqüência da cognição de aspectos desfavoráveis da alternativa escolhida e dos favoráveis da alternativa rejeitada. Como enfatiza Festinger, a dissonância, diferindo do conflito, essencialmente pelas

características pós-decisionais, lidarã, assim, com as conseqüências da decisão, surgindo maior amplitude entre a diferença de julgamentos acerca da atratividade das alternativas, quando feita depois da decisão, tomando-se como referência a amplitude anterior à decisão.

Nas situações de escolha, Brehm e Cohen (1962) tornam claro o que entendem por atributos positivos ou negativos de uma alternativa: "Um atributo é, naturalmente, um meio através do qual a alternativa pode agradar ou beneficiar a pessoa, por um lado, ou desagradar ou prejudicã-la por outro. Estes atributos são equivalentes a elementos cognitivos". (9, p.23) É importante situar-se de que modo a magnitude da dissonância pode ser afetada nas situações de escolha. "Nós distinguimos quatro modos, através dos quais as situações de escolha afetam a magnitude da dissonância. Em relação à alternativa escolhida, a dissonância está em função direta do número e/ou importância dos atributos negativos e função inversa do número e/ou importância dos atributos positivos. Em relação à alternativa(s) rejeitada(s), dissonância é uma função direta do número e/ou importância dos atributos positivos e uma função inversa do número e/ou importância dos atributos negativos. Além disso, dissonância é uma função direta da importância geral das alternativas escolhidas". (9, p.23)

No paradigma experimental básico, os Ss fazem uma primeira ordenação, avaliação de um conjunto de objetos ou situações; os Ss escolhem entre duas alternativas selecionadas e indicadas pelo experimentador; após a escolha, há nova avaliação dos objetos ou situações.

39) Nos estudos sobre exposição a informações, o indivíduo é exposto a informações suportivas ou não, em relação às informações ou atitudes que possui. A dissonância está relacionada com a inconsistência entre as cognições do indivíduo e as novas informações quando discrepantes e ainda as condições sob as quais a exposição ocorre. A magnitude de tal dissonância estaria ligada ao número e importância das cognições consistentes e inconsistentes, em relação

às mesmas opiniões, crenças, etc. Por exemplo: "tendo uma pessoa certa opinião, quanto maior o número e/ou importância das cognições inconsistentes com a opinião, maior será a magnitude da dissonância experimentada. No caso, será possível que a pessoa mude de opinião de acordo com a nova informação. Subsequentemente a essa mudança, a opinião anterior e suas cognições consistentes criarão dissonância em proporção a seu número e importância, comparado com a nova opinião e suas cognições consistentes". (9, p.50)

"A mensuração das cognições pré e pós exposição é em nível abstrato. Representa, entretanto, ítems distinguíveis de informações relevantes, crenças, etc., que a pessoa pode ter. Na verdade esta mudança é tipicamente uma auto-avaliação ou julgamento em alguma opinião complexa sobre a questão". (9, p.951)

Um dos paradigmas experimentais usados resume-se em: verificar de algum modo, as cognições ou atitudes dos Ss em relação à situação, dentro de certo contexto experimental; criar oportunidade do indivíduo obter informações suportivas ou não em relação à questão básica colocada no experimento; verificar se houve indiferença ou preferência por elementos suportivos ou não suportivos.

Dos três grupos de experimentos, o de exposição à informação é que tem dado menos apoio à teoria da dissonância e apresentado mais problemas.

Devido ao grande número de experimentos ligados ao estudo da dissonância, foi necessário estabelecer-se certos critérios para a seleção dos mesmos: 1) os experimentos mais amplamente divulgados nos estudos de dissonância; 2) aqueles que fossem representativos dos três grupos estudados; 3) aqueles considerados de bom planejamento e execução visando testar a teoria ou suas derivações. Entretanto, não significa que as provas aqui apresentadas estejam isentas de críticas. Vários autores apontaram falhas no conjunto das provas experimentais de dissonância, como sejam:

19) falta de unidade na exclusão dos Ss, com ênfase na eliminação de Ss por não experimentarem dissonância, sem se averiguar porque não houve dissonância;

- 29) a interpretação de dados é, algumas vezes, tendenciosa, dando-se mais atenção aos dados a favor do que aqueles contra a dissonância;
- 39) divergências metodológicas nas chamadas réplicas em relação aos experimentos originais, nem sempre o são, no sentido exato;
- 49) ausência de liberdade na escolha da forma de redução de dissonância, pois alguns experimentos são conduzidos permitindo apenas uma;
- 59) ausência de pré-testes para que se possa ter certeza da posição e intensidade das atitudes dos Ss antes do experimento;
- 69) uso pelos autores de explicações com "malabarismos linguísticos", que podem confundir o leitor, a fim de tentarem mostrar que seus experimentos atingiram a certos níveis de significância, mesmo sem a comprovação de uma ou mais de suas hipóteses.

2. Experimentos de aquiescência forçada

<u>Número</u>	<u>Relação</u>
1	Cohen, Brehm e Fleming (1958)
2	Festinger e Carlsmith (1959)
3	Rabbie, Brehm e Cohen (1959)
4	Cohen (1962)
5	Carlsmith, Collins e Helmreich (1966)
6	Linder, Cooper e Jones (1967) - 1º experimento
7	Linder, Cooper e Jones (1967) - 2º experimento
8	Helmreich e Collins (1968)
9	Nel, Helmreich e Aronson (1969)
10	Cooper e Worchel (1970)
11	Cooper e Duncan (1971)
12	Cooper, Jones e Tuller (1972)
13	Hoyt, Henley e Collins (1972)
14	Heslin e Amo (1972)

Nota: O sumário destes experimentos encontra-se no Anexo A.

3. Experimentos de livre escolha

<u>Número</u>	<u>Relação</u>
15	Brehm (1956)
16	Brehm e Cohen (1959-a)
17	Brock (1962)
18	Deutsch, Krauss e Roseneau (1962)
19	Festinger e Walster (1964)
20	Allen (1964)
21	Rodrigues (1968-b)

Nota: O sumário destes experimentos encontra-se no anexo B.

4. Experimentos de exposição à informação dissonante:

<u>Número</u>	<u>Relação</u>
22	Ehrlich, Guttman, Schonbach e Mills (1957)
23	Mills, Aronson e Robinson (1959)
24	Cohen (1959-b)
25	Zimbardo (1960)
26	Rosen (1961)
27	Yaryan e Festinger (1961)
28	Adams (1961)
29	Allyn e Festinger (1961)
30	Zimbardo (1962)
31	(Canon (1964)
32	Jecker (1964)

Nota: O sumário destes experimentos encontra-se no anexo C.

5. Sumário de aspectos importantes das provas experimentais

Fazendo-se uma apreciação conjunta das provas po
de-se destacar os seguintes pontos:

19) - Dissonância surge após um processo decisio-
nal, levando ao aparecimento de um mecanismo de redução de
dissonância.

29) - Determinado grau de liberdade percebida e de engajamento é necessário para o aparecimento de dissonância em qualquer tipo de decisão.

39) - A decisão, por comportamento discrepante em relação a atitudes do indivíduo, gera dissonância e conseqüente mudança de atitude na direção do mesmo.

49) - A dissonância resultante de comportamento discrepante é função direta de qualquer força contra engajamento e função inversa de qualquer força a favor de engajamento.

59) - Quando há indução a comportamento contra atitudinal que leva à mudança de atitude nessa direção, a mudança será maior por pequenas recompensas (monetárias ou créditos escolares), poucas justificativas para o comportamento, alta liberdade de ação, maior compromisso, menor coerção.

69) - Foram apontadas as seguintes variáveis em relação à magnitude da dissonância: a) ligação das cognições, atitudes e comportamentos com o auto-conceito de sujeito; b) antevisão de conseqüências potencialmente negativas do comportamento do sujeito; c) auto-percepção do sujeito de realizar atos inconsistentes; d) atribuição pessoal de causalidade nas situações diversas.

79) - O sujeito é considerado responsável por seus atos quando há: volição, comprometimento, relevância dos comportamentos envolvidos, auto-percepção dos comportamentos.

89) - Há certo grau de arrependimento entre a realização de uma decisão e o aparecimento da dissonância e conseqüente redução.

99) - Quando o sujeito se expõe a novas informações, a busca de informações, suportivas ou não, dependêrá do grau de certeza nas convicções do sujeito e na utilidade das informações.

109) - A maioria dos experimentos de exposição não revela com clareza os diferentes aspectos do processo de aparecimento e redução de dissonância.

CAPÍTULO 3

Análise da situação atual da teoria

Os estudos sobre dissonância cognitiva, anteriormente descritos, consideraram, como variáveis, no processo de dissonância: relevância das cognições envolvidas, inconsistência lógica entre cognições, volição, compromisso, auto-conceito, expectativas do sujeito, auto-percepção, atribuição diferencial de causalidade, esforço dispendido, consequências negativas do comportamento e incerteza dos resultados. Atualmente, o maior problema da teoria é estabelecer, com precisão, quais as condições realmente necessárias para o aparecimento da dissonância e quais as que apenas interferem na magnitude do fenômeno. Qualquer classificação rígida das variáveis nestes dois grupos seria temerária e imperfeita, uma vez que os constantes testes experimentais da teoria trazem sempre novos enfoques para a questão. O caso da atribuição diferencial de causalidade é um exemplo: foi considerada por Collins (1969) como uma explicação praticamente alternativa à dissonância e no entanto, Hoyt et al (1972) mostram no experimento, aqui resumido, a importância da atribuição diferencial de causalidade no aparecimento da dissonância. Apenas, por questão didática, faremos a divisão apresentada a seguir, que facilitará o comentário dos experimentos selecionados neste trabalho.

1 - Condições consideradas necessárias

1.1 - Volição e compromisso

1.1.1 - Volição

A maioria dos pesquisadores dos fenômenos, ligados à dissonância, concorda que a existência de liberdade para decisão ou realizar qualquer outro comportamento é fundamental para ocorrência desses fenômenos. Zimbardo (1968) apoiando a teoria da dissonância, com base em experimentos por ele dirigidos, conclui: "possibilitando-se aos sujeitos humanos liberdade de escolha para entrar em estado

de privação ou se expor a estímulos aversivos, não são produzidos os efeitos dramáticos que somos levados a acreditar que devem ocorrer nos modelos tradicionais de motivação. Na verdade é o importante papel da escolha e volição que separa os sujeitos humanos dos não humanos e experimentos em que os homens são tratados como indivíduos racionais em vez de como ratos". (48, p.444)

Já Gerard (1968) coloca o problema sobre outro ângulo. Ao fazer análise mais aprofundada, não encontra volição, como condição especial isolada, mas sim, como algo que permite apontar-se a relação básica que é sempre enunciada ao se falar em dissonância: "maior a justificativa para engajamento em algum ato, menor será a dissonância pós decisional associada ao ato". (22, p.456). Compreende-se que é menor a liberdade sentida pelo sujeito.

O grau de liberdade, percebida pelo sujeito ao fazer sua afirmação contra-atitude, foi o ponto básico para as explicações alternativas de Bem (1967) e Collins (1969). Entretanto, para Collins, (1969-a) o estudo de volição não é suficiente para esclarecer as dúvidas em experimentos que envolvam escolha, situações face a face ou de representação, sendo necessária a pesquisa de outras variáveis.

1.1.2 - Compromisso

A caracterização de compromisso feita por Brehm e Cohen (1962), anteriormente vista, serviu para definir implicações psicológicas do mesmo, indicando, inclusive, se duas cognições são consonantes ou dissonantes. Festinger, em sua revisão de 1964, valoriza este aspecto afirmando: "uma decisão traz em si compromisso, se a decisão inequivocamente afeta comportamento subsequente (...) a decisão tem claras implicações para eventos subsequentes não relacionados, tão logo a pessoa permaneça com esta decisão (p. 156) citado por Gerard, (22, p. 448).

Gerard (1968) concorda plenamente com esta colocação de compromisso, reforçando que sem ele não há

dissonância cognitiva. Junto com Blevans e Malcolm (1964) realizou experimentos que comprovam a posição, mostrando mesmo que, simples preferência, não é suficiente para o aparecimento de dissonância. "Compromisso envolve traços básicos: irrevogabilidade e implicações prêmio-perda. Ambos os traços exigem da pessoa uma decisão inequívoca. Isto por seu turno, tende a produzir o trabalho cognitivo a que se refere a redução de dissonância. (...) Supomos, entretanto, que a manutenção de uma orientação comportamental inequívoca, desde que seja adaptativa, é a base para o trabalho cognitivo suportivo, desde que o trabalho possa ajudar a manter a pessoa num curso de ação que estolheu" (22, p.463). Apesar da posição de Gerard (1968), em relação à dissonância, não ser, exatamente, na linha de Festinger de tendência à consistência, valoriza o autor o compromisso no nascimento da dissonância.

Kiesler (1968) preocupa-se em mostrar que conceitualmente compromisso é diferente de dissonância, tendo o seu uso em Psicologia Social independente da teoria de Festinger, havendo portanto, necessidade de experimentos que demonstrem essa possibilidade de separação. Afirma assim, que o compromisso deve ser considerado em termos de resistência relativa à mudança de cognições particulares. Revendo estudos experimentais, mostra as seguintes relações entre compromisso e dissonância:

1º - sem o sujeito estar comprometido não se pode fazer previsão inequívoca da teoria da dissonância;

2º - sem o sujeito estar comprometido, pode não haver dissonância;

3º - quanto mais o sujeito estiver comprometido, maior será a dissonância.

A primeira afirmação, Kiesler **considera** válida por definição, as outras duas seriam **discutíveis**. Ainda no aspecto conceitual, a opinião de Zimbardo (1968) é de que o uso do conceito de compromisso está mais ligado aos estudos de dissonância nas áreas de decisão livre e aquiescência forçada.

Fazendo, praticamente, restrições semelhantes à de Zimbardo, Aronson (1968) afirma que há algumas predições de dissonância que não se encaixam em paradigmas de compromisso, embora concorde com a sua importância no aparecimento da dissonância. Toma como exemplo os experimentos que manipulam a credibilidade do comunicador e discrepância da comunicação: Zimbardo (1960), Bergin (1962), Aronson, Turner e Carlsmith (1963) em que os resultados obtidos não podem ser facilmente atribuídos ao compromisso, mas são explicados pela dissonância.

1.1.3 Comentário dos experimentos selecionados

Observou-se, nos experimentos selecionados, que há elementos comuns na manipulação experimental usada para estudo de volição e compromisso:

1º - para volição

- voluntariado;
- possibilidade implícita do indivíduo recusar;
- colocação explícita da possibilidade do sujeito recusar a continuar o experimento após o conhecimento das tarefas; são feitas perguntas diretas ao indivíduo e espera-se a resposta antes de passar à etapa seguinte;
- ausência, em certas condições, da possibilidade do indivíduo recusar, uma vez iniciado o experimento; as instruções são dadas sem se permitir opinião do sujeito.

2º - para compromisso

- compromisso em realizar a comunicação para determinada instituição de pesquisa;
- compromisso em defender posições de instituições contrárias aos estudantes;
- comunicação direta com outra pessoa;
- impedimento de retratação perante a audiência ou sua permissão;
- em algumas condições: gravações e ensaios anônimos;
- gravações de video-tapes.

Analisando separadamente os três grupos, procura-se agrupar os experimentos por suas características comuns:

A) No grupo de aquiescência forçada

O aspecto volição aparece em todos os experimentos do grupo: 1º) há voluntariado na participação; 2º) os Ss são induzidos ao comportamento contra-attitudinal, mas permanece a liberdade através da possibilidade de recusa, não havendo sanções para os Ss que não desejam continuar. Nos experimentos de números: 1, 2 e 3 a liberdade está implícita, enquanto que nos de números 4 a 14 é enfatizada, está explícita, a liberdade de fazer ou não o ato contra-attitudinal. Este último grupo de liberdade explícita vem responder às críticas de que os Ss se comprometiam antes de conhecerem exatamente a situação contra-attitudinal em que se envolveriam. Os experimentos de Linder, Cooper e Jones (1967) e o de Hoyt et al (1972) trabalham propositalmente com duas condições de liberdade e sem liberdade encontrando resultados semelhantes de dissonância, variando inversamente, em relação à liberdade.

Embora assumindo aspectos diversos, o compromisso, em se engajar, está ligado ao fato do indivíduo sentir-se mais ou menos livre. O compromisso é força de intensidade diversa e justamente, o seu maior grau dependerá, nesse grupo de experimentos, de: menor incentivo (financeiro, créditos ou elogios), contacto direto com outra pessoa na hora da comunicação, video-tape sem retratação, maior esforço. Nestas condições citadas, o indivíduo sentindo-se comprometido, experimentará dissonância, deixando, de existir ou sendo pequena a dissonância nas situações opostas.

O compromisso foi um dos pontos essenciais para o esclarecimento da questão levantada por Rosenberg (1965) em crítica já citada ao experimento de Festinger e Carlsmith (1959). O experimento de Rosenberg (1965), em que tentou provar o oposto à teoria da dissonância, dan

do força à teoria do incentivo, sofreu exatamente a crítica de que, face à manipulação usada, o sujeito não se sentia comprometido. Vários dos experimentos aqui relatados fazem parte do caminho seguido, experimentalmente, para se esclarecer a questão. São os de números 5, 6, 7 e 8. Entre os revistos, os de Linder, Cooper e Jones (1967), Nel, Helmreich e Aronson (1968) e o de Helmreich e Collins (1968) encerraram praticamente a questão, por colocarem num mesmo paradigma experimental condições que esclareciam o problema da dissonância e da teoria do incentivo e anulando a colocação de "apreensão de avaliação" por separarem a realização da tarefa, da avaliação da mesma.

Ficou claro que nas condições de baixo incentivo, o indivíduo, sentindo menor justificativa para o seu ato, vai ter o sentimento maior de estar comprometido voluntariamente com o comportamento contra-attitudinal.

B) No grupo de livre escolha

Em todos os experimentos de livre escolha aqui relatados, os Ss, por sua vontade, se comprometem em ficar com uma das alternativas abandonando a outra no momento em que se realiza a decisão. Quando as duas alternativas são muito próximas em atratividade e não há nenhuma manifestação exterior, fica mais caracterizada a volição como nos experimentos de Brehm (1956) e em uma das condições dos de Cohen (1958-a) e Brock (1962). A importância da escolha livre, caracterizando este compromisso e volição, está no experimento de Rodrigues (1968) em que, em uma das condições não houve escolha, não ocorrendo dissonância, ao receber o tema da redação por "sorteio" o indivíduo não sentiu compromisso com a situação.

A opção entre várias alternativas aumenta a intensidade da escolha e caracteriza mais a independência do sujeito na decisão. Exemplo disto é o estudo de Ehrlich et al (1957).

Quando não está claro que o indivíduo se compromete a desistir de uma alternativa, não se vê com

nitidez os efeitos de dissonância. Esta incerteza de resultados aparece no experimento de Jecker (1964).

C) No grupo de exposição

Alguns experimentos têm na parte inicial sempre uma escolha livre, com característica de volição e compromisso iguais às analisadas no grupo anterior; na segunda parte da situação estudada, há uma exposição à informações consonantes ou dissonantes em relação à alternativa escolhida. Os experimentos de Mills et al (1959) e Rosen (1961) manipularam a importância da escolha, sem obterem resultados significativos.

Na segunda parte do estudo, a Volição está clara na liberdade dada ao sujeito para escolher o tipo de informação a que deseja se expor, enquanto que o compromisso deveria funcionar como um reforço ao compromisso assumido na primeira etapa da escolha, na direção da informação suportiva. Este grupo não pode ser interpretado do mesmo modo que experimentos em que o primeiro passo é apenas a exposição a novas informações, pois supõe-se que as relações de compromisso, aqui existentes, tenham íntima relação com o compromisso da decisão livre.

Os resultados, aqui apresentados, foram os seguintes: buscaram informações consonantes como um dos meios de reduzir dissonância, os Ss dos experimentos de ~~Erlich~~ et al (1957), Mills et al (1959) e Rosen (1961). Freedman e Sears (1965) não consideraram os resultados de Rosen (1961) significativos como prova de exposição seletiva à informação consonante. Acredita-se que no estudo de Freedman e Sears haja mistura entre experimentos em que a 1ª etapa é a escolha, com experimentos em que a 1ª fase já é de exposição à informação.

Os experimentos, aqui relatados, não apresentaram resultados significativos quanto à rejeição de informações não suportivas.

Já se viu, anteriormente, que a idéia de compromisso não fica clara nos experimentos que partem

de uma exposição a informações suportivas ou não, em relação aos conteúdos anteriores do indivíduo: Zimbardo (1968) e Aronson (1968). Como afirma Bem (1968), os experimentos em que há exposição voluntária representam o mais sério teste da teoria da dissonância, porque, sendo dissonância um estado aversivo, deveria haver sistematicamente um afastamento da informação dissonante, e no entanto, tal não acontece em todos os experimentos. Torna-se, portanto, muito complexa e difícil a análise de volição e compromisso como também dos demais itens que serão vistos a seguir, nas mesmas condições dos grupos anteriores: será feita apenas a tentativa de destacar alguns aspectos desses experimentos.

Serão colocados num primeiro grupo os experimentos em que não há escolha à exposição suportiva ou não:

1º) - Cohen (1959-b), Zimbardo (1962) e Yaryan e Festinger (1961) - Os Ss comprometem-se voluntariamente, em fazer esforço maior ou menor para compreensão de informações contrárias às suas opiniões. Maior o esforço com que se comprometeram maior a dissonância.

2º) - Adams (1961) não confirma a previsão da dissonância de modo claro. Inicialmente, há um compromisso voluntário em se submeter a uma exposição de informações suportivas ou não e, depois, o compromisso em escolher o tipo de informação a que vai se expor: portanto, há duas exposições, sendo a de escolha a segunda.

3º) - No experimento de Allyn e Festinger (1961) os Ss se comprometem, voluntariamente, a expor-se à informação dissonante nas duas condições, sendo que a forma de redução é diversa: mudança de opinião ou rejeição do comunicador.

4º) - No experimento de Zimbardo (1960) compromisso voluntário do sujeito de participar de uma situação com amigo, que passa então, a revelar opinião discrepante da sua à qual ele se expõe.

No experimento de Jecker (1964) a colo-

cação de compromisso e volição, em relação à exposição, fica muito complexa devido à manipulação experimental em que varia o momento da exposição em relação à decisão: quando não há compromisso em abandonar de uma alternativa, não se define a preferência por tipo de informação. Coincidindo com o grupo de escolha livre há mais procura de informações consonantes quando a informação vem após o primeiro compromisso de decisão.

No experimento de Canon (1964), a manipulação inter-relaciona livre escolha e exposição, com aspectos de auto-conceito, portanto, o compromisso seria encarado em posições diferentes; havendo também a interferência das variáveis utilidades da informação e confiança na decisão.

Conclusão: baseando-se no que foi analisado, parece, até o momento, que a volição é considerada essencial para o aparecimento da dissonância, enquanto que o compromisso, sempre presente nas situações de livre escolha e aquiescência forçada, tem o seu papel discutível para o despertar da dissonância nos experimentos de exposição. Sentem-se necessidade maiores pesquisas sobre compromisso nas situações de exposição. Para a maioria dos autores, compromisso envolve certa resistência à mudança em relação à posição assumida.

1.2 Inconsistência Lógica

A discrepância entre duas cognições relevantes e que se seguem foi considerada o ponto fundamental para o despertar da dissonância, segundo Festinger (1957). Em sua quase totalidade os autores tem considerado válida esta posição. A divergência básica está na colocação de Aronson (1968), de que dissonância surgiria não entre estes pares de cognições, mas na cognição de praticar um ato "indecente" em desacordo com o auto-conceito do indivíduo.

A) No grupo de aquiescência forçada:

Neste conjunto de estudos, há sempre uma afir-

mação contra-attitudinal, feita através de comunicação direta, gravações em video-tape, ensaios, etc., que fica inconsistente com as verdadeiras atitudes dos Ss. Haveria, praticamente, uma discrepância entre o que o sujeito realmente pensa e o que faz induzido pelo experimentador. Esta inconsistência criando a "sensação de mal estar" leva à mudança de atitude na direção da afirmação feita. Em todos os experimentos do grupo há este fato.

O experimento de Cooper e Duncan (1971) testou a explicação de Aronson (1968), não encontrando resultados satisfatórios nesse sentido, confirmando a proposição de Festinger (1957). No experimento de Heslin e Amo (1972), os autores interpretam os resultados como favoráveis à posição de Aronson (1968).

B) No grupo de livre escolha :

Sempre que há escolha livre, entre alternativas equivalentes, em relevância e atratividade, há discrepância entre cognições de que a alternativa rejeitada possui atributos positivos e que o sujeito, livremente, abandonou esta alternativa. Isto também é reforçado pela cognição de que escolheu voluntariamente uma alternativa que possui aspectos negativos.

C) No grupo de exposição

Este grupo, como já foi visto, é o que mais dúvidas encerra. Supõe-se que sejam discrepantes as cognições: "eu tenho certas crenças e opiniões baseadas nas informações que possuo" e "eu leio ou escuto informações" divergentes das que já possuo". Isto poderia acontecer nos experimentos que iniciam com exposição: Cohen (1959-b), Zimbardo (1962), Adams (1961), Allyn e Festinger (1961), Zimbardo (1960). Nos experimentos em que o sujeito escolhe entre se expor a afirmações suportivas ou não, seriam possíveis as cognições "eu não devo me expor a informações opostas às minhas, isto será desagradável", "é mais agradável ficar com informações que apoiem o que eu já penso".

Conclusão: pode-se afirmar que a inconsistência lógica ainda é ponto fundamental no aparecimento da dissonância, nos experimentos de aquiescência forçada e livre escolha, sendo que nos de exposição só satisfaz quando há uma escolha de informações suportivas.

2. Fatores relevantes para magnitude da dissonância

2.1 Auto-conceito

Na colocação de Aronson (1968), o fundamental para o aparecimento da dissonância é a cognição de que o sujeito faz alguma coisa discrepante em relação ao auto-conceito. Assim, essa ligação do comportamento contra-attitudinal é que determinará a possibilidade do indivíduo resistir ou não à pressão para ter o comportamento em questão. Tedeschi et al (1971) mostram que, quanto maior for a importância do comportamento contra-attitudinal para o auto-conceito do indivíduo, mais ele se aperceberá como capaz de resistir a constrangimentos externos. Os autores põem em dúvida, se a impropriedade do comportamento em relação ao auto-conceito, pode ser aceita como uma condição claramente isolada e essencial para o aparecimento da dissonância ou, se apenas contribui para a magnitude da mesma.

Na opinião de Zimbardo (1968), "A teoria da dissonância deve trabalhar melhor para aqueles em que a estrutura do ego é tal que eles não podem aceitar o risco de estarem errados ou, aqueles que, estando errados não admitiriam tal". (48, p.145). O autor não toma posição clara: se considera como condição necessária ou apenas coadjuvante.

Secord (1968) que analisa o problema de um ponto de vista mais amplo, afirma que quase todos os trabalhos recentes de Psicologia Social sugerem "o auto-conceito mais no sentido de um processo do que constructo mental, o que proporcionar mais facilmente estudos e achados empíricos que facilitem a compreensão do comportamento. Assim, seria mais importante o estudo do comportamento individual para inferência e, neste caso, o termo mais adequado seria: com-

portamento auto-referente" (43, p.349). Para o autor, alguns contextos sociais teriam em si, a possibilidade de evocar mais do que outros uma auto-avaliação. Entre os que aponta estão aqueles que têm relação com as situações experimentais de teste da dissonância:

1º) - "Um contexto importante é aquele em que o indivíduo se desvia de certos auto-padrões. Ele pode realizar ações que não lhe são características, que por sua vez o levam a fazer certas respostas avaliativas do seu próprio comportamento. (...)

2º) - "Situações sociais em que o indivíduo apresenta uma identidade particular. Como Gross e Stone (1964) observaram, o indivíduo, repentinamente, se vê apresentando um comportamento que viola sua identidade aceita, o que geralmente cria um apurado auto-sentimento, mais particularmente, um embaraço.

3º) - Em muitos contextos sociais, são feitas direta ou implicitamente, avaliações do indivíduo pelas outras pessoas, o que leva o indivíduo a uma auto-avaliação". (43, p.350).

Conclui Secord (1968) que sempre que um elemento cognitivo é parte do auto-conceito é tratado de modo diferente do que não é.

Partindo-se da idéia de que dissonância está sempre explícita ou implicitamente ligada a um sentido de decisão, pode-se concordar com a afirmação de Bramel (1968): "o fato da decisão ter um lado negativo (irracionalmente), viola a expectativa de agir racionalmente, desconfirma a expectativa sobre o próprio indivíduo e um estado desagradável surge". (43, p.356). Cita o autor os seguintes estudos, apoiando a desconfirmação de expectativas: Malewski (1962), Gerard, Blevans e Malcolm (1964) e Bramel (1962).

Como se viu, diferentes autores abordam aspectos diversos do problema do auto-conceito, sem contudo, haver concordância de que ele seja variável essencial ao aparecimento da dissonância.

Comentário dos experimentos:

A) No grupo de aquiescência forçada

Os Ss teriam nos experimentos comportamentos inapropriados para o seu auto-conceito o que deveria gerar a dissonância. Entre os estudos selecionados, apenas três pretenderam testar diretamente a posição levantada por Aronson (1968):

1º) - Nel, Helmreich e Aronson (1968), segundo críticas ao experimento, este não provou, de modo significativo, que o auto-conceito seria essencial para o aparecimento da dissonância.

2º) - Cooper e Duncan (1971), segundo eles mesmos, não houve comprovação de que dissonância seria resultante da discrepância em relação ao auto-conceito.

3º) - Heslin e Amos (1972) confirmaram a posição proposta por Aronson (1968).

Em relação aos demais experimentos pode-se supor:

1º) - Experimentos que manipulam conseqüências potencialmente negativas da afirmação contra-atitude têm certa ligação com o auto-conceito: Cooper e Worchel (1970), Nel et al (1972) e Hoyt et al (1972).

2º) - Em todos os experimentos em que a afirmação contra-atitude poderia ser usada por determinada instituição, logicamente aparecerão conseqüências muito negativas para os estudantes, de um modo geral. Ex.: Cohen (1962), Linder, Cooper e Jones (1967).

B) No grupo de livre escolha

Apenas o experimento de Deutsch, Krauss e Roseneau (1962) manipulou diretamente o auto-conceito, obtendo resultados favoráveis à posição de Aronson (1968). Nos demais estudos, poder-se-ia supor que o sujeito fez uma escolha incompetente ou diferente do que esperaria fazer, o que de certo modo iria contra a expectativa de eficiência do próprio sujeito.

C) No grupo de exposição :

Ligações com a influência do auto-conceito se riam possíveis nos seguintes experimentos.

1º) - Quando há esforço. Exemplos: Cohen(1959), Yaryan e Festinger (1961) e Zimbardo (1962).

2º) - Quando o sujeito supõe estar certo de sua escolha. Exemplo: Canon (1964).

3º) - Quando há discordância entre os indiví- duos, a mudança de atitude poderia estar ligada ao auto-conceito. Exemplo: Zimbardo (1960).

4º) Quando os Ss procuram informações suportivas pode haver apoio do auto-conceito. Exemplos: Ehrlich et al (1957), Mills et al (1959) e Rosen (1961).

5º) - Embora com resultados pouco consistentes, a idéia de que os Ss procuram evitar informações negativas teria alguma ligação com o auto-conceito.

Conclusão: com base na crítica dos diferentes autores e nos experimentos aqui citados, pode-se considerar o auto-conceito como variável importante para a magnitude da dissonância e não como condição essencial para o apareci- mento da mesma.

2.2 Conseqüências indesejáveis

Collins (1969), fazendo revisão da teoria da dissonância, afirma que a pessoa experimentalia dissonância em função de seus próprios atos, sejam eles contra-atitudeis ou não, porque pensa nas conseqüências dos mesmos. Os possíveis efeitos negativos podem ser para a própria pessoa ou para a audiência. A possibilidade dos efeitos negativos do ato causarem dissonância teria certa ligação com o auto-conceito do indivíduo, segundo Aronson, pois seria mais nítida a cognição de que cometeu ato "indecente", sendo ela docente e honesta.

A percepção de conseqüências indesejáveis está intimamente ligada a uma teoria de atribuição diferencial de

causalidade, e por esta razão, não pode ser considerada, até o momento, fator necessário ao aparecimento da dissonância ou uma explicação alternativa, mas apenas como influência na magnitude da dissonância.

A) Somente entre experimentos de aquiescência forçada encontram-se estudos específicos visando verificar a influência da antevisão das consequências de um ato contra-attitudinal sobre a magnitude da dissonância:

1º) - Nel, Helmreich e Aronson (1969) manipularam três tipos de audiência, obtendo maior dissonância com a audiência indecisa e incentivo menor; supõe-se que os Ss nessas condições anteviam maior efeito negativo de seu ato contra-attitudinal. A manipulação visava estudo do auto-conceito, mas, a este respeito, os resultados não ficaram claros para definir se a dissonância maior foi, apenas, em função das consequências aversivas ou, se relacionada com o estado de discrepância em relação ao auto conceito.

2º) - Cooper e Worchel (1970) trabalharam com dois tipos de ouvintes. Na condição em que o ouvinte se mostrava convencido e recebia baixo incentivo é que houve maior dissonância. Pode-se supor que os Ss ficaram realmente preocupados com a consequência potencialmente negativa de seu comportamento.

3º) - Hoyt, Henley e Collins (1972) utilizaram duas condições de consequências (alta e baixa). A maior dissonância foi suposta na condição de alta consequência e alta escolha, donde se pode calcular que os Ss sentiram-se mais livremente responsáveis por efeitos altamente negativos de seus atos.

Em alguns experimentos, pode-se supor, que de modo implícito, haja a existência da variável antecipação potencial de consequências negativas. Destacam-se os:

1º) - Cohen (1962), Linder, Cooper e Jones (1967) e Cooper, Jones e Duncan (1972) em que nas situações de baixo incentivo, portanto, usadas menos justificativas e mais responsabilidades dos Ss, eles poderiam supor que suas afir

mações ajudariam a direção da universidade ou a polícia a agirem contra os estudantes

29) - Heslin e Amos (1972), na condição de comunicação mais eficiente (de elogio), os Ss poderiam realmente julgar que sua comunicação faria inocentes estudantes usarem marijuana.

Em algumas situações, pode acontecer que os Ss transfiram para o experimentador, que pede e induz ao ato contra-attitudinal, parte da responsabilidade das consequências de seus atos, pois estas ações pertencem às "regras do jogo experimental".

B) No grupo de livre escolha, qualquer consequência seria sempre em relação ao próprio sujeito, isto é, ele perde a oportunidade de ficar com a outra alternativa, que poder-se-ia revelar futuramente como melhor. Aqui, também, os Ss podem supor que o ato de escolha está dentro das "regras do jogo experimental".

C) No grupo de exposição, a situação é mais confusa em relação a este ponto e seria possível apenas comentário semelhante ao do grupo anterior.

Conclusão: realmente, a variável consequências potencialmente negativas do ato contra-attitudinal é válida em apenas alguns contextos de aquiescência forçada, sendo praticamente inexistente nas demais situações. A antevisão de consequências, em si, tem ligação com o auto-conceito e com uma possível teoria de atribuição de causalidade.

2.3 Auto-percepção

A teoria alternativa de Bem (1967), sendo rigidamente behaviorista, contraria a posição de Festinger que dá à dissonância um caráter vivencial, aparecendo o desconforto, à medida em que, o indivíduo vive as inconsistências, sem que haja necessidade de qualquer aprendizagem anterior. É possível neste processo, a existência de certa auto-percepção, mas não como um mecanismo independente e substituto da explicação de dissonância. A posição de Bem (1967)

está praticamente, baseada em uma teoria de atribuição diferencial de causalidade, na linha de separação entre comportamentos "mandados" (manded behavior) e comportamentos "voluntários" (tacted behavior), não ficando esclarecida a verdadeira causa do mal estar que leva à mudança de atitude e o processo que permite o indivíduo decidir interiormente se a ação é "mandada" ou "voluntária". Para Kelley (1967), o fato do indivíduo se perceber como sendo o único a ter o ato contra-attitudinal levará à mudança de atitude, tendo para ele uma base em atribuição de causalidade.

Jones et al (1968), em um conjunto de experimentos, replicando aqueles que deram os resultados de Bem (1967), concluem que quando um possível observador atribui "a priori" diferenças aos Ss, os resultados ficam opostos aos de Bem; recomendam ainda, experimentos mais apurados para esclarecer a dúvida; levantam o problema de que escrever um ensaio contra-attitudinal pode tornar-se ou não muito "saliente", o que oprimiria a memória do indivíduo em relação a sua posição original.

A) No grupo de aquiescência forçada

Nos experimentos que usam incentivo alto, os Ss podem ter seus comportamentos percebidos como "mandados", isto é, estariam subordinados ao princípio do reforçamento e não ao conteúdo em si do que foi exposto. O sujeito se percebe, nos vários experimentos, apenas satisfazendo a uma situação exterior que não tem nada a ver com a atitude que expressa na reavaliação, portanto, para o próprio sujeito não haveria incoerência. Nas condições de baixo incentivo, segundo o autor, o S poderia, como observador hipotético, se perceber realmente expressando suas verdadeiras atitudes o que na prática significaria que a atitude verdadeira não seria aquela que é revelada pelo grupo de controle ou resultante da pré-avaliação, nos experimentos de números 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8 e 9.

Não parece ter qualquer lógica, no experimento de Cohen, Brehm e Fleming (1968) que o sujeito, no pré-teste, tivesse uma crença falsa em relação ao assunto e que a crença

realmente válida para ele fosse a revelada no ensaio e na avaliação pós-experimental.

Neste grupo, o experimento especialmente planejado para verificar a auto-percepção como variável, foi o de Cooper, Jones e Tuller (1972), mas os resultados não foram significantes quanto à auto-percepção de "unicidade" ou "consenso", pois modificação de atitude existente foi mais consequência da variação do incentivo. O experimento de Hoyt et al (1972), visando estudar consequências da atribuição diferencial de causalidade, trabalhou indiretamente com a auto-percepção, concluindo por maior dissonância na condição em que houve auto-atribuição de causalidade e consequências potencialmente negativas.

Como já foi visto, os experimentos que lidam direta ou indiretamente com as consequências potencialmente negativas da ação contra-attitudinal, estão lidando, de certo modo, com auto-percepção: Nel et al (1969), Cooper e Worchel (1970) e o de Cohen (1962), Linder, Cooper e Jones (1967), Heslin e Amos (1972).

B) Na situação de livre-escolha, pode-se supor que o sujeito se auto-perceba, deixando voluntariamente a alternativa rejeitada, o que levaria ao aparecimento da dissonância, no entanto, não há nenhum teste empírico dessa suposição. Em relação ao grupo de exposição, as considerações são as mesmas.

Conclusão: pode-se dizer que, até o momento, a auto-percepção é variável que influi na magnitude da dissonância, principalmente nos experimentos de aquiescência forçada e está ligada ao fenômeno da atribuição de causalidade. Não parece válida a colocação de auto-percepção como explicação alternativa.

2.4 Atribuição diferencial de causalidade

A atribuição diferencial de causalidade, apontada por Collins (1969) como explicação alternativa para os fenômenos ligados à dissonância, na área da aquiescência forçada

da, foi por outro lado, situada por Hoyt e Collins (1972) como variável de importância no aparecimento da dissonância. Vê-se que o próprio Collins reformulou sua posição. As teorias de Bem (1967) e Kelley (1967) têm base numa atribuição de causalidade.

Considerando a atribuição diferencial de causalidade apenas como uma explicação alternativa, as críticas, de certo modo, coincidem com as feitas no ítem de auto-percepção. Quais os critérios seguidos pelo sujeito ao determinar, se o comportamento é "voluntário" ou "mandado"? Apenas a localização do "locus causal" no sujeito seria suficiente para mudança de atitude? Para Bem (1967), os fatores que levariam o indivíduo a responder diferentemente ao seu próprio comportamento, são produto da interação social, o que não satisfaz, como explicação, para uma análise da mudança de atitude exclusivamente em termos de atribuição diferencial de causalidade.

Uma teoria de atribuição de causalidade, isoladamente, não prediz que alta indução ou justificativa para aquiescência facilitaria a mudança de atitude. Por outro lado, a ausência de atribuição não impediria que outros fatores produzissem relações positivas entre indução para aquiescência e mudança de atitude.

Neste comentário, tentar-se-á analisar a atribuição diferencial de causalidade como uma variável para a magnitude da dissonância, ou possivelmente para o aparecimento da mesma. Operacionalmente, está se considerando o sujeito experimental como ator e observador de sua própria ação e a existência de atribuição pessoal de causalidade quando o sujeito situa o "locus causal" na sua pessoa.

A) Analisando os experimentos de dissonância que envolvem aquiescência forçada e livre escolha, pode-se constatar que é sempre evidente a intenção em fazer a afirmação "contra-atitude" ou a escolha. Alguns experimentos trabalharam com a variável esforço, o que reforça a idéia de intenção: Cohen (1959), Zimbardo (1962), Yaryan e Festinger

(1961). Outros aspectos da atribuição diferencial de causalidade, aparecem nos experimentos de dissonância. A volição caracterizada pela liberdade que é dada ao sujeito de fazer ou não a exposição contra-attitudinal, é seguida, no caso de aceite, de um compromisso de cumprir a tarefa. Esta posição também, é comparável ao sentido de intenção. O poder pessoal é evidente, pois, em todos os experimentos, a tarefa é facilmente realizável, pelos Ss, em sua maioria estudantes universitários. O meio ambiente não opõe obstáculos à possível ação do sujeito. Assim, a idéia de compromisso, levantada por Brehm e Cohen (1962) relaciona-se, de certo modo, com a atribuição pessoal de causalidade. Supõe-se que, quanto menores os incentivos e justificativas o mais intenso o esforço, maior será essa atribuição pessoal. A posição de Aronson (1968), ao se referir que o sujeito percebe que cometeu "ato indecente" em relação ao seu auto-conceito, traz implícita a idéia de atribuição pessoal de causalidade.

Na teoria de direção de impressões de Tedeschi et al (1971) os autores usam obviamente a idéia de atribuição de causalidade, embora com a derivação de que o fundamental não é atribuição baseada exclusivamente na auto-percepção, mas aquela que o sujeito julga que o observador externo está fazendo, em relação ao comportamento de sujeito. Não haverá dissonância se o sujeito fizer auto-atribuição de causalidade, em relação ao seu comportamento contra-attitudinal, e ao mesmo tempo supuser que o observador externo o percebeu como um comportamento "mandado", isto é, de causalidade externa, impessoal, na nomenclatura de Heider.

O único experimento desta seleção especialmente planejado, visando testar atribuição de causalidade foi o de Hoyt, Henley e Collins (1972). Os resultados mostraram

que a dissonância foi maior quando os Ss foram levados a acreditar que lhes cabia alta escolha e eles se achavam pessoalmente responsáveis por seus atos contra atitudinais. Quando foi sugerido baixa escolha e menor responsabilidade, os resultados não foram significativos. Os autores ampliaram as implicações dessa atribuição diferencial de causalidade, achando que poderia auxiliar na interpretação de situações que envolvam técnicas para mudança de atitude, como "sensitivity training", grupos de encontro, etc. Todos aqueles que tenham interesse na mudança de atitude podem obtê-la, induzindo o indivíduo a se engajar em comportamento que tenha consequências importantes e que ele seja levado a sentir-se pessoalmente responsável.

Como já se viu, os experimentos que manipulam, explícita ou implicitamente, as consequências potencialmente negativas, trazem, em si, a idéia de atribuição pessoal de causalidade:

1º) Nel et al (1969), Cooper e Worchel (1970) e Hoyt et al (1972).

2º) Cohen (1962), Linder et al (1967), Heslin e Amos (1972).

Os experimentos que envolvem esforço deixam claro o sentimento de auto-atribuição de causalidade: maior o esforço, maior a consciência de auto-atribuição pessoal de causalidade e, portanto maior a dissonância.

No caso de experimentos de livre escolha, como já disse, o compromisso e volição com a decisão, têm implícito a atribuição de causalidade nesse processo.

B) Em relação aos experimentos de exposição, a situação é mais complexa porque há diversos contextos experimentais. Pode-se supor que haja uma atribuição de causalidade implícita, quando o sujeito escolhe informações suporativas como meio de reduzir a dissonância gerada pela exposição a informações discrepantes.

Conclusão: pretendeu-se situar a atribuição diferencial de causalidade, não como explicação alternativa à

dissonância, mas como variável importante na magnitude da dissonância e possivelmente no próprio aparecimento da mesma. Há ligação entre atribuição pessoal de causalidade, auto-conceito e a antevisão de conseqüências de um comportamento do sujeito. Há necessidade de mais testes empíricos visando melhor esclarecimento do problema.

2.5 Percepção de coerência, por parte do observador

O problema da percepção, por parte do observador, de coerência entre comportamentos e atitudes do sujeito, foi analisado por Tedeschi et al (1971), não como variável para magnitude da dissonância, mas como um aspecto da teoria de direção de impressões.

A teoria de direção de impressões, usando em parte um mecanismo de auto-percepção e de atribuição diferencial de causalidade, faz jus, de início, às mesmas críticas já feitas nos itens anteriores. Por outro lado, não foi divulgado, até o momento, nenhum teste empírico da teoria, que está formulada numa linha teórica behaviorista, diferente portanto, da posição de Festinger e demais autores que apoiaram a dissonância.

Para a teoria de direção de impressões ter sentido é necessário que haja obrigatoriamente, um observador externo; nas situações experimentais, aqui resumidas poder-se-ia considerar como tal, o próprio experimentador, seus aliados ou, em alguns casos, a audiência prevista no experimento.

Em se tratando apenas de situações experimentais, como o sujeito "perderá socialmente", no futuro, se faz exatamente o que o experimentador pede e espera, isto é, se cumpre as regras do "jogo experimental"? Não há na exposição da teoria, nenhuma exemplificação de situações de vida prática que poderiam deixar de ser explicadas pela dissonância para o serem pela direção de impressões. Naquelas situações, o experimentador age sempre com sutileza e esperteza para o sujeito perceber liberdade em se comportar de certo modo. Não havendo outras pessoas presente, como explicar a necessidade de remover uma possível impressão negativa?

A) No grupo de aquiescência forçada

A primeira dúvida levantada é que a afirmação contra-attitudinal é feita a pedido direto do experimentador e ele espera que muitos Ss aceitem a sua solicitação. Haveria, do ponto de vista do observador-experimentador, incoerência no sujeito que por maior ou menor incentivo realizou a mesma tarefa? Neste agrupamento, temos experimentos com características diferentes em relação ao assunto:

19) Os experimentos que, propositadamente, isolam a situação de comportamento contra-attitudinal e a de reavaliação de opiniões e atitudes, separando, inclusive, os possíveis observadores de cada etapa do experimento, contrariam as previsões da teoria da direção de impressões. Os dois experimentadores ou aliados ignoram sempre a condição do sujeito em relação à etapa anterior. Neste caso, os Ss esperariam que o primeiro experimentador formasse uma impressão, que ficaria isolada da possível impressão do segundo experimentador, portanto, não haveria a possibilidade de inconsistência na impressão que cada experimentador formaria do sujeito. Exemplos: números 5, 6, 7, 8, 9, 11, 13 e 14.

29) No grupo de experimentos em que há o ensaio contra-attitudinal e a nova avaliação na presença do mesmo experimentador, mesmo variando a intensidade do incentivo tem-se situação idêntica para todos os Ss face à teoria de direção de impressões, O fundamental seria como o observador, no caso o único experimentador, perceberia o comportamento dos Ss. Para o observador-experimentador, todos os Ss poderiam ser percebidos apenas como "mandados" ou como "voluntários" pois ele próprio perguntava igualmente, a todos se desejariam ou não fazer a tarefa e a todos acitava com o mesmo tipo de incentivo. Se o fato de receber pagamento pelo ensaio colocasse os Ss na categoria de "mandados" ou "voluntários", todos seriam assim e não se teria explicação para o resultado diferente, indicativo de maior mudança de atitude dentro do mesmo experimento, mas em condições de intensidade diferentes.

39) Nos experimentos de Festinger e Carlsmith (1959) e Cooper e Worchel (1970) em que o sujeito fala diretamente com o outro estudante. Na prática, pouca alteração existe em relação ao que se expôs no ítem anterior, pois o aparecimento do "estudante" que possivelmente julgaria o sujeito como tendo comportamento "mandado" ou "voluntário", não alteraria a situação por não ter conhecimento da avaliação posterior do sujeito. Para o observador-experimentador a situação seria a mesma do ítem anterior.

49) O experimento de Nel, Helmreich e Aronson (1969) que utiliza vídeo-tape para diferentes audiências, os membros do auditório, de condições diferentes, julgariam os Ss do mesmo modo "mandado" ou "voluntário", e ignoravam, igualmente, se os Ss fariam posteriormente uma avaliação.

B) Nos grupos de livre escolha e exposição

No caso de livre escolha, como poderá o sujeito sentir que o observador-experimentador o perceberá? O lógico, nestes experimentos é que se o experimentador deu liberdade de escolha, ele só poderá perceber o comportamento do Sujeito como "voluntário" (tacted behavior). novamente se perguntará porque nos exemplos abaixo as mudanças de atitudes foram diferentes?

19) maior ou menor similaridade entre as alternativas. Exemplo: Brehm e Cohen (1958-b), Brock (1962);

29) duas alternativas ou em maior número. Exemplo: Ehrlich et al (1957);

39) maior ou menor importância da escolha. Exemplo: Mills et al (1959) e Rosen (1961);

49) envolvimento maior ou menor do auto-conceito. Exemplo: Deutsch et al (1962).

Não se encontra, dentro da teoria de direção de impressões uma explicação plausível, para as diferenças agora apontadas. Ao realizar uma escolha, haveria a possibilidade do sujeito fazer uma atribuição pessoal de causalidade

e não se preocupar em demonstrar para o experimentador, consistência com a sua escolha e avaliação posterior. No entanto, a simples escolha em situação experimental e sem a interferência de outras variáveis, seria talvez o único com texto experimental suportivo para a teoria de direção de impressões.

O estudo de Ehrlich et al (1952), feito em situação de vida real permitiu que, a situação de escolha dos carros fosse completamente isolada da avaliação feita pelo pesquisador, não sendo assim, possível a explicação pela teoria de Tedeschi et al.

No caso de exposição à informação discrepante, sem que tenha havido escolha, poder-se-ia supor que o comportamento de exposição seria considerado "mandado" para todos os Ss e a mudança de atitude em direção a novas informações seria "voluntária". Segundo a teoria, onde estaria a inconsistência que justificasse a mudança de atitude? Seria possível qualquer observador-experimentador perceber o comportamento dos Ss de modo diferente? Exemplo: Cohen(1972), Allyn e Festinger (1961).

Para os demais experimentos de exposição também; não se consegue uma explicação lógica, coerente com a direção de impressões.

Conclusão: pode-se afirmar que até o momento, sem nenhuma comprovação empírica, a teoria de direção de impressões não satisfaz como explicação substituta, para dissonância em qualquer dos três grupos de experimentos selecionados. Apenas em poucos experimentos, poder-se-ia encontrar apoio para uma interpretação alternativa na base de teoria de direção de impressões. Parece válido, no entanto, destacar-se que a percepção da impressão de coerência que se deixa nos outros pode ser considerada como uma possível variável da magnitude da dissonância a ser ainda pesquisada experimentalmente.

CONCLUSÃO

A teoria da dissonância cognitiva é bem mais complexa do que se possa supor à primeira vista e do que se imaginava quando de seu aparecimento há 15 anos. Através de intensa e vasta pesquisa experimental, muitos dos problemas iniciais da teoria foram resolvidos e nesse processo, outros surgiram. Assim, a teoria da dissonância, em sua evolução, seguiu o verdadeiro caminho de pesquisa científica, capaz de conduzir a conhecimentos seguros sobre o comportamento humano. Teve importante papel no progresso da Psicologia, ao dirigir a atenção dos pesquisadores para novas variáveis que influenciam a motivação humana.

O conjunto de estudos teóricos e provas experimentais apresentado, neste trabalho, permite que se tire as seguintes conclusões:

19) As explicações alternativas apresentadas não foram satisfatórias para substituir a teoria da dissonância, em todos os contextos em que ela é válida, assim:

a) quanto à posição de Bem (1967), pode-se dizer que a auto-percepção é variável que influi na magnitude da dissonância, principalmente nos experimentos de aquiescência forçada e está ligada ao fenômeno de atribuição de causalidade;

b) em relação ao que afirma Collins (1967) sugere-se situar apenas a atribuição diferencial de causalidade como variável importante na magnitude da dissonância e possivelmente no próprio aparecimento da mesma;

c) quanto à teoria de direção de impressões (1971) verificou-se que não satisfaz como explicação substituta em qualquer dos 3 grupos de experimentos selecionados. Parece válido destacar-se que a percepção da impressão de coerência que se deixa nos outros pode ser considerada como possível variável na magnitude da dissonância, devendo ainda ser pesquisada experimentalmente.

29) A dissonância cognitiva continua considerada como estado motivacional, surgido pela constatação de uma situação dissonante ou incongruente.

39) Não se pode exagerar a posição da dissonância cognitiva, no processo motivacional do indivíduo, pois o estado motivacional, surgido pela inconsistência cognitiva, pode diminuir de intensidade pela existência de outros estados presentes no momento;

49) Os estudos de dissonância contribuíram para comprovar a procura de consistência como força importante no estudo do comportamento social humano.

59) Comparando-se com as demais teorias de consistência, a teoria da dissonância:

- dedica-se, especificamente, a situações em que o indivíduo sente-se livre;

- relaciona-se, na maioria dos experimentos, ao processo decisional;

- apresenta ainda, menos precisão que outras;

- continua a ter maior valor heurístico, na inspiração de trabalhos teóricos e experimentais, do que as outras;

- possibilita vasto campo de aplicação.

69) Na apreciação da dissonância cognitiva, como em todos os estudos de Psicologia Social relativos à consistência, é necessário levar-se em consideração, os aspectos de personalidade dos Ss, pois a suposta tendência à consistência pode se expressar em graus e formas diferentes em cada indivíduo.

79) Alguns problemas, levantados nos primeiros anos da teoria, foram gradativamente esclarecidos no decorrer desta seqüência de estudo; entre outros apontam-se:

- a) apreensão de avaliação por parte do sujeito em relação ao examinador (Rosenberg, 1965);

b) a controvérsia, entre a teoria do incentivo e a da dissonância, praticamente desapareceu pelo refinamento das provas e uso de paradigmas experimentais que envolveram as duas suposições, delimitando as situações em que havia possibilidade de interpretação através de uma ou outra teoria;

c) a distinção entre conflito e dissonância;

d) a posição do auto-conceito no processo de aparecimento da dissonância;

e) a limitação da proposição inicial de inconsistência lógica através do compromisso psicológico com a situação e da liberdade em se comprometer.

8º) A teoria, em função de intensa atividade experimental, tornou-se mais aperfeiçoada por ter melhor demarcados os seus domínios, com derivações e previsões mais seguras, à medida em que foram explorados novos aspectos como: compromisso, volição, arrependimento pós.decisional, a seqüência temporal no processo de decisão e o aparecimento e redução de dissonância, a influência do auto-conceito, a auto-percepção, a atribuição pessoal de causalidade, a percepção de conseqüências, relações entre conflito e dissonância.

9º) Atualmente, pelo acúmulo de dados empíricos, já é válido pensar-se, com mais segurança, em aplicações práticas da teoria, podendo-se assim, tentar a mudança de atitude através do despertar da dissonância em situações terapêuticas, educacionais, de liderança e de trabalho com grupo em geral, quando a dissonância cognitiva puder aparecer ligada à atribuição pessoal de causalidade e a conseqüências importantes do comportamento.

10º) Apesar do progresso da teoria, alguns pontos necessitam de mais estudos teóricos e provas experimentais para maiores esclarecimentos, destacam-se os seguintes:

a) a exposição seletiva à informação consonante ou dissonante;

b) melhor localização dos mecanismos fisiológicos-cognitivos que interferem no controle da motivação humana , nos aspectos ligados à consistência cognitiva;

c) as características psicológicas do processo de decisão, no momento em que ela é de fato tomada pela pesoa;

d) aspectos das diferenças individuais:

- grau de tolerância à inconsistência cognitiva;

- preferência por determinado tipo de redução de dissonância;

- relações entre tipos de sistemas cognitivos, em sua complexidade e estruturação, e a dissonância cognitiva;

- evolução dos sistemas cognitivos da criança ao adulto e a dissonância;

- conteúdo das cognições e sua relação com a estrutura do ego;

e) estabelecimento de maior ligação entre a teoria da dissonância e outros campos de pesquisa do comportamento humano;

f) obtenção de maior segurança em relação à teoria através de estudos transculturais para que se possa ter certeza de que a teoria não será restrita a certos contextos culturais;

g) verificação da teoria, através de estudos de campo, a fim de que a mesma seja testada não só através de experimentos de laboratório, senão também, através de comprovações na vida prática.

119) Apesar de algumas críticas sofridas pela teoria da dissonância quanto à fragilidade de certas posições teóricas e de falhas metodológicas, existe um saldo positivo a seu favor, sendo inegável a possibilidade de integrar, de modo coerente, muitos achados experimentais no campo da mudança de atitudes e a ampliação crescente de suas aplicações.

Anexo I

Experimentos de aquiescência forçada

Experimento nº 1

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência de justificativas, como incentivo para o comportamento contra-atitudinal.

Autores: Cohen, Brehm e Fleming (1958)

Resumo: Estudantes secundários, em sala de aula, foram solicitados a escrever um forte ensaio, apoiando o lado oposto ao que realmente acreditavam, numa questão de interesse atual do colégio. As duas condições experimentais foram feitas apontando-se, para um grupo, um mínimo de razões para fazê-lo e, para o outro, mostrava-se muitas razões adicionais (auxiliar o experimentador, a Ciência, a administração da escola, etc.). Houve avaliações pré e pós-experimentais.

Resultado: Os estudantes que tiveram poucas razões para adotar o comportamento discrepante tiveram maior mudança de atitude positiva na direção que defenderam no ensaio, do que os estudantes que tiveram muitas justificativas. Esta mudança de posição na direção induzida é interpretada como indicativa de existência anterior de dissonância cognitiva.

Experimento nº 2

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência de incentivo monetário sobre comportamento contra-atitudinal.

Autores: Festinger e Carlsmith (1959)

Resumo: Os estudantes secundários voluntários foram solicitados pelo experimentador a executar uma tarefa extremamente monótona. Após terminar, cada sujeito foi solicitado a dizer para o próximo sujeito, no caso aliado de experimentador, que a tarefa era muito interessante, agradável; isto seria feito mediante o pagamento de \$ 1,00 ou \$ 20,00 conforme a condição experimental. Após ter feita a comunica

ção, foi pedido, aos Ss, que fizessem uma avaliação da tarefa maçante que relataram como sendo interessante. O grupo de controle apenas avaliou a tarefa, por duas vezes, sem ter feito a comunicação oral.

Resultado: 1º - A tarefa foi considerada desagradável. 2º O grupo de baixo incentivo (\$ 1,00) considerou a tarefa mais interessante que o grupo de controle, o que foi interpretado como um meio de reduzir a dissonância cognitiva causada pela afirmação discrepante com a crença do sujeito sobre o aspecto desagradável da tarefa. 3º - A quantidade de mudança na avaliação diminuiu a medida que aumentou a quantidade de dinheiro oferecido. 4º - O grupo de \$ 20,00 avaliou a tarefa negativamente como o grupo de controle.

Para os autores, a falta de justificativa razoável, isto é, um pagamento justo pelo o que o sujeito fez, levou a ampliar a dissonância e conseqüente redução através da mudança na avaliação, na direção da comunicação feita.

Críticas - A grande disparidade entre as quantias levou ao aparecimento de explicações alternativas para a mudança com baixo incentivo e não mudança com alto. Chapanis e Chapanis (1964), Janis e Gilmore (1965) e Brehm e Cohen (1962) levantaram a possibilidade da quantia exagerada de 20 dólares ter criado suspeita em torno das intenções do experimentador. Rosemberg refere-se à "apreensão de avaliação" por parte do sujeito em relação ao experimentador.

Experimento nº 3

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência de justificativas como incentivo para comportamento contra-attitudinal.

Autores: Rabbie, Brehm e Cohen (1959)

Resumo: Estudantes secundários foram solicitados a escrever um veemente ensaio, apoiando a eliminação dos torneios atléticos intercolegiais, Foi verificado, anteriormente, os Ss demonstravam ser radicalmente contra a medida eliminatória. Como no experimento de Cohen, Brehm e Fleming (1968), em sala de aula, foram dadas razões para o ato contra-attitudinal.

dinal em menor ou maior número. Fez-se um questionário pós experimental em que se incluíam questões que avaliassem a posição face à eliminação dos torneios.

Resultado: Os Ss que ouviram menos razões mudaram suas opiniões mais positivamente na direção do ensaio feito, do que os que receberam mais razões

Experimento nº 4

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência do incentivo monetário sobre o comportamento contra-atitudinal.

Resumo: Trinta estudantes universitários foram procurados em seus dormitórios pelo experimentador. A situação que motivou o experimento foi gerada pela revolta dos estudantes contra a atuação da polícia num episódio ocorrido no jogo de futebol. A atitude quase geral era contra a polícia. O pretexto era uma pesquisa de opinião para um Instituto de Relações Humanas da Universidade de Yale. O experimentador dizia que precisava de ensaios defendendo os dois lados da questão. Após os Ss se manifestarem contra a polícia, o experimentador pedia que fizessem um ensaio a favor, oferecendo-lhes, conforme a condição experimental: \$0,50, \$1,00, \$5,00 e \$10,00. Frigava bem que os Ss eram livres para recusar a escrever o ensaio. Os Ss da condição de controle não recebiam nada e não eram solicitados a emitir nenhuma opinião contrária. Foi feito um questionário de opinião no final.

Resultado: Os Ss na condição de menor incentivo mudaram mais na direção do ensaio feito do que os Ss que receberam maior incentivo. Com este experimento, Cohen tentou responder às críticas feitas ao experimento de Festinger e Carlsmith (1959) de que \$20,00 era demasiado e de que a diferença era muito desproporcional. Confirmou o experimento, a teoria de Festinger, no ponto em que afirma que incentivos menores levam a maiores mudanças de atitude nas situações de aquiescência forçada.

Experimento nº 5

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência: a) do incentivo monetário sobre o comportamento contra-attitudinal; b) dos diferentes tipos de comportamento (anônimo ou identificado) sobre a dissonância.

Autores: Carlsmith, Collins e Helmreich (1966)

Resumo: Os Ss, estudantes secundários, foram voluntários para o experimento pelo prazo de duas horas mediante certo pagamento. O experimentador trabalhou com dois grupos de condições: variava-se a magnitude da recompensa e a maneira como se dava o comportamento contra-attitudinal escrever um ensaio anônimo ou falar diretamente com o sujeito seguinte, no caso, aliado do experimentador. As duas condições finais tiveram grupo de controle. Todos os Ss realizaram por uma hora, a tarefa monótona e desinteressante de cancelar determinados algarismos. Após a tarefa os Ss eram solicitados a fazer um ensaio anônimo, dizendo que a tarefa fora muito agradável e divertida ou falar diretamente a outro estudante a mesma coisa. No momento em que o experimentador perguntava ao sujeito se estaria disposto a fazer tal pronunciamento, ele tornava claro que pagaria \$0,50, \$1,50 ou \$5,00, conforme a condição experimental, pela sua participação. Terminada esta parte, dada para os Ss como o fim do experimento, foram eles solicitados a aproveitar o tempo restante fazendo uma avaliação de discos para determinada empresa de pesquisa. Em outro local, eram recebidos para avaliação dos discos que desejariam ouvir. Oportunamente, dizia-se aos Ss, que a atividade anterior poderia interferir na avaliação dos discos e, por isso, gostar-se-ia de saber quão agradável ou desagradável fora a experiência anterior. Usou-se para isso escala igual à de avaliação dos discos.

Resultado: Na situação de representação, comunicação direta, quanto menor a recompensa, maior a mudança de atitude, no sentido de achar a tarefa mais interessante e mais divertida que o grupo de controle. Interpreta-se o fato como resultante de dissonância cognitiva. Na situação de ensaio

anônimo, aconteceu fenômeno inverso, não tendo havido dissonância.

Os autores tentaram, através deste experimento, responder às críticas feitas ao experimento original de Festinger e Carlsmith (1959), separando a situação em que se dá o comportamento contra-attitudinal daquela em que é feita a avaliação.

Crítica: Rosenberg (1966) apresentou uma explicação alternativa, baseada no ponto de que as duas tarefas foram diferentes quanto ao esforço e atratividade: a representação não requer esforço apenas falar 2 min; o ensaio exige esforço, concentração e busca mais ordenada de argumentos.

Experimento nº 6

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência: a) do incentivo monetário sobre o comportamento contra-attitudinal; b) da liberdade em realizar o comportamento.

Autores: Linder, Cooper e Jones (1967) - 1º. experimento

Resumo: O experimento segue a linha geral do experimento de Cohen (1962). A recompensa usada foi de \$0,50 e \$2,50, além dos créditos normalmente recebidos pela participação.

Os Ss escreveram um forte ensaio a favor da lei Speaker-ban, proibindo os comunistas de falarem no campus da universidade. Foram criadas duas outras condições: com e sem liberdade de decisão. Na condição de liberdade, o experimentador após falar do pagamento dado, frisava que a decisão de escrever o ensaio era inteiramente do sujeito. Após o término do ensaio, o experimentador voltava e aplicava uma escala de atitude. Verificava-se se o sujeito percebera ou não alguma coisa dos verdadeiros propósitos.

Resultado: A mudança de atitude foi inversa à quantidade de incentivo na condição de liberdade de decisão. A maior dissonância ocorreu com incentivo de \$0,50 e liberdade de decisão.

Na situação de ausência de liberdade, não houve dissonância, encontrou-se o oposto: maior o incentivo, maior a mudança de atitude.

O principal objetivo do experimento foi conseguido: mostrar que efeitos de dissonância e reforçamento foram obtidos dentro de um mesmo paradigma experimental.

Experimento nº 7

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência: a) do incentivo monetário sobre o comportamento contra-attitudinal; b) da liberdade em realizar o comportamento.

Autores: Linder, Cooper e Jones (1967) - 2º experimento

Resumo: Esta prova, quanto ao seu procedimento, foi uma rigorosa aproximação da de Rosenberg (1965). O tema do ensaio contra-attitudinal foi a posição paternalista da direção da Universidade que provocou a polícia e os estudantes. Os Ss, estudantes universitários, fortemente contra a política "in loco parentis", ao chegar ao laboratório encontravam o 1º experimentador ocupado e este perguntava se gostariam de esperar; logo a seguir consultava os Ss se gostariam de aproveitar o tempo participando de outro experimento que, além dos créditos, pagava. Para os Ss da condição de livre escolha frisava bem que eram livres para ver ou não o experimento e lá aceitá-lo ou não. O 2º experimentador, apresentado como um estudante, pedia o forte ensaio e oferecia o pagamento de \$0,50 e \$2,50. O 2º experimentador ignorava as condições dos Ss quanto à existência ou não de compromisso anterior. Após a escrita do ensaio contra-attitudinal, voltavam ao 1º examinador, que também ignorava as condições de incentivo em que estava cada sujeito. Fazia o 1º examinador, uma avaliação de atitudes através de questionário.

Resultado: Na situação de livre escolha, houve dissonância o que confirmou o achado de Festinger de menor o incentivo, maior a mudança de atitude. Na condição em que não houve escolha, semelhante ao experimento de Rosenberg, quanto maior o incentivo, maior a mudança de atitude. Estes resultados apoiam a crítica ao experimento de Rosenberg de que ele comprometeu seus Ss antes deles saberem a natureza da tarefa e quantia que receberiam.

Experimento nº 8

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência: a) do incentivo monetário sobre o comportamento contra-attitudinal; b) de diferentes tipos de comportamento (anônimo, identificado com e sem re-tratação).

Autores: Helmreich e Collins (1968)

Resumo: O experimento segue a linha geral dos que trabalham com incentivo financeiro, mas apresenta algumas modificações importantes no seu planejamento fatorial 2x3. Todos os Ss das várias condições eram solicitados a ler algumas afirmações e a improvisar outras, apoiando uma posição contra-attitudinal. As três condições novas foram: 1ª.) os Ss fariam a sua argumentação gravada em video-tape e esta seria apresentada posteriormente em outra turma para que se tentasse mudar a atitude de seus componentes; 2ª.) além do que foi visto na 1ª., os Ss teriam, posteriormente, a oportunidade de esclarecer perante a turma a sua verdadeira posição em relação ao assunto; 3ª.) a afirmação contra-attitudinal seria gravada em audio-tape, sendo mantido o anonimato completo. A magnitude do incentivo variava de \$0,50 e \$2,50. O assunto da declaração era: "o tamanho da família deve ser controlado pelo Governo para evitar a explosão demográfica". Em avaliação entre os universitários, os Ss demonstraram ser vigorosamente contra a medida. No laboratório, os Ss responderam durante 20 min a um novo teste experimental" e ao terminarem, recebiam os créditos prometidos, quando entrava no laboratório um segundo experimentador, perguntando aos Ss se estariam dispostos a colaborar numa pesquisa sobre mudança de atitude. Combinavam o pagamento e a gravação. Após ouvir sua gravação, o sujeito era convidado a responder a um questionário, ainda em "rascunho", que se pretendia usar em uma experiência e pedia-se sugestões para melhorá-lo.

Resultado: Na 1ª. condição video-tape, sem retratação, com baixo incentivo, obteve-se o máximo de mudança de atitude, indicando maior dissonância. Na 2ª. condição, audio-tape anônimo, não se obteve resultados indicativos de dissonân

cia, no caso surgiram efeitos condizentes com a teoria do reforço, maior o incentivo, maior a mudança na direção sugerida pelo incentivo. Na 3ª condição, video-tape, com retratação posterior, os resultados foram semelhantes aos da 1ª. condição, tendo sido menor do que o video-tape sem retratação, a magnitude da concordância com a posição contra-atitudinal.

A crítica de Rodrigues (1970) mostra que, com metodologia simples e boa realização, o experimento serviu para dissipar as dúvidas levantadas por Rosenberg. Faz distinção nítida quanto ao aparecimento ou não da dissonância nas duas condições de video-tape e audio-tape, o que permitiu confirmar a proposição inicial de Festinger e Carlsmith (1959). Põe-se em dúvida também, se não houve constrangimento dos Ss ao fazer a retratação.

Experimento nº 9

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência: a) do incentivo monetário sobre o comportamento contra-atitudinal; b) da antevisão das consequências do comportamento sobre a audiência.

Autores: Nel, Helmreich e Aronson (1969)

Resumo: Foi o experimento planejado para mostrar a influência do auto-conceito, em situações de aquiescência forçada, para o aparecimento da dissonância. Usaram os autores a técnica de gravação em video-tape da comunicação contra-atitudinal que seria utilizada em diferentes tipos de audiência. O assunto da comunicação foi "não deve haver restrições ao uso da marijuana por pessoas menores de 21 anos". O incentivo variou entre \$0,50 e \$5,00. As três condições de audiência foram: 1ª.) audiência definitivamente a favor do uso; 2ª.) audiência totalmente contra a medida de permissão; 3ª.) audiência indecisa quanto à legalização do uso de marijuana por menores de 21 anos. Foi criada uma situação de realismo experimental em que os Ss faziam a tarefa para a qual tinham sido recrutados com o 1º experimentador, quando o 2º experimentador entrava na sala e solicitava a

colaboração dos Ss, peia, então, que fizessem a gravação sobre a marijuana, dizendo que não era um experimento e não poderiam receber créditos, mas que estaria disposto a pagálos pela ajuda prestada, que normalmente era feita por outra pessoa. Posteriormente, a tarefa com o 1º experimentador é interrompida por falta de uma folha do questionário de opinião. Enquanto esperavam vir a folha, os Ss colaboraram em outro local com o 2º experimentador, fazendo o video-tape. Voltavam depois para o 1º experimentador, preenchendo então, a folha que faltava onde havia uma pergunta sobre o uso da marijuana.

Resultados: A maior mudança de atitude aconteceu na condição de audiência indecisa, não comprometida, e de incentivo de \$0,50.

Os demais resultados não foram significantes, embora tenham ocorrido na direção desejada.

Segundo crítica de Rodrigues (1970), o achado dos autores em relação ao auto-conceito não foi significante.

Experimento nº 10

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência: a) do recebimento de créditos escolares, como incentivo, para comportamento contra-atitudinal; b) da antevisão das conseqüências do comporta-mento sobre a audiência.

Autores: Cooper e Worchel (1970)

Resumo: Os Ss foram estudantes universitários que se ofereceram para participar de pesquisa sobre "medidas de realização" a fim de obterem meia hora de crédito experimental para preencherem as 5 horas exigidas no curso. As duas condi
ções de incentivo foram meia ou uma hora a mais de crédito
experimental. No laboratório, os Ss fizeram por 20min, a tarefa monótona de colocar pinos e tirá-los de uma tábua. Após o término da tarefa, o experimentador explicava sobre que versou a pesquisa. O experimentador propôs, a cada su
jeito da condição experimental, que substituisse apenas, na
quele momento, um estudante que normalmente trabalhava como

aliado do experimentador. Deveriam dizer a uma parte dos Ss que o experimento era muito interessante e excitante. O experimentador informava que não poderia pagar, mas que poderia dar hora de crédito experimental; deixava também bem claro que o sujeito tinha toda liberdade de aceitar ou não a proposta. Os Ss passavam para outro local em que o aliado do experimentador fingia ser um estudante candidato a realizar o experimento. Neste momento, duas outras condições experimentais se formavam: 1ª.) o aliado do experimentador demonstrava acreditar nas palavras dos Ss, declarando que ficava satisfeito com a notícia de que o experimento seria interessante; 2ª.) o aliado do experimentador, após 5min de conversação com o sujeito, demonstrava claramente não acreditar nele e reafirmava a suposição de que os experimentos eram desagradáveis e monótonos. Na condição de controle, não havia a representação após a realização da tarefa com os pinos. Em todas as condições, o experimentador convidava os Ss a responderem, posteriormente, a uma pesquisa do Departamento de Psicologia sobre as reações dos estudantes aos experimentos. Os Ss responderam então a um questionário, sendo as perguntas principais semelhantes às do experimento de Festinger e Carlsmith (1959), envolvendo apreciação da tarefa

Resultado: O resultado mais significativo, em termos de mudança de atitude foi na condição de baixo incentivo, com o aliado convencido, isto é, com consequências indesejáveis. O presente experimento revela a importância de se considerar as consequências do comportamento de representação (role-playing) na indução de dissonância cognitiva.

Experimento nº 11

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência: a) do incentivo monetário sobre o comportamento contra-atitude; b) das relações do comportamento com o auto-conceito.

Autores: J. Cooper e Duncan (1971)

Resumo: Os Ss foram estudantes voluntários para participar

de estudos para construção de um teste de personalidade, sob a promessa de pagamento de \$1,50. 1ª. sessão: os Ss responderam a uma versão do Califórnia Personality Inventory (CPI), julgando ser a versão original do teste em estudo. 2ª. sessão: antes de fazerem a tarefa programada para o dia, receberam o resultado da 1ª. sessão. Neste momento, formaram-se três condições experimentais: 1ª.) "feedback" negativo, 2ª.) "feedback" positivo e 3ª.) neutralidade. Na condição de "feedback" positivo, assegurava-se, ao sujeito, que seu teste revelara considerável segurança, maturidade, calor, sensibilidade, facilidade de fazer amigos, tolerância e responsabilidade. Na condição de "feedback" negativo, dizia-se tudo ao contrário da condição anterior. Na condição de neutralidade, foi dito que o resultado do 1º teste ainda não tinha vindo, portanto, a auto-estima não foi manipulada. Nas três condições, foi dito que as novas folhas com testes viriam dentro de 15 minutos. O primeiro experimentador convidou os Ss a aproveitarem o tempo, participando de uma pesquisa que levará poucos minutos; torna claro que os Ss são inteiramente livres de aceitar ou não. Em outro local, o 2º experimentador confirmando a posição a favor do sujeito, pede que diga argumentos contra a legalização do aborto praticado por médico especializado. Pela gravação foram oferecidos \$0,50 ou \$2,50. O 2º experimentador reforçou que o sujeito não tinha obrigação de participar, fazendo, apenas, se desejasse. Após a gravação, os Ss voltavam para a sala do 1º experimentador, onde deveriam completar o teste para o qual se comprometeram. O 1º experimentador ignorava a condição de incentivo em que estava o sujeito. Responderam a um questionário e posteriormente, a duas escalas de avaliação do auto-conceito. O grupo de controle foi submetido apenas ao questionário para ver a média de atitudes dos estudantes de Princeton em relação à legalização do aborto, quando feito por médico.

Resultado: Os resultados mostraram claramente que, nas condições de baixo incentivo é que houve maior mudança de atitude, portanto dissonância cognitiva. O resultado relativo às condições de nível de auto-estima mostraram que as modi-

ficações feitas praticamente não alteraram os efeitos ou não de dissonância.

Segundo os autores, o presente experimento, planejado para testar a colocação de Aronson (1969) de que a mudança de atitude era causada principalmente por ser o ato indecente cometido por alguém que se considera bom e decente, revelou que a dissonância é mais uma função da discrepância lógica entre cognições do que uma discrepância em relação ao auto-conceito.

Experimento nº 12

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência: a) do incentivo monetário sobre o comportamento contra-attitudinal, b) da auto-percepção em relação ao comportamento contra-attitudinal.

Autores: Cooper, Jones e Tuller (1972)

Resumo: Os Ss apresentaram-se voluntariamente para participarem de uma pesquisa educacional. Na condição experimental deveriam escrever um ensaio, favorecendo o lado impopular de questão política de interesse dos universitários "por que não se deve permitir que os estudantes se tornem membros do Partido Comunista e seus filiados". Os incentivos foram de \$0,50 e \$2,50. Outras três condições experimentais foram criadas: 1ª.) em que o sujeito se julgava o único a aceitar fazer o ensaio; 2ª.) em que o sujeito sentia-se fazendo o mesmo que muitos outros estudantes; 3ª.) condição neutra, não havia qualquer indício sobre a "unicidade" ou não. O realismo experimental foi obtido pela colocação de duas cestas na mesa do experimentador com letreiro indicativo de "CONCORDARAM" e "NÃO CONCORDARAM", variando a quantidade de papéis dentro de cada cesta conforme a condição. O experimentador explica que precisa de ensaios a favor da questão e que pagará certa quantia; torna bem claro que os Ss são livres para fazer ou não; dependendo da condição, fala sobre a percentagem dos que concordaram ou não. Nas várias condições experimentais, o experimentador interrompe a escrita do ensaio após 15 minutos e diz que precisará de al

guns minutos para avaliá-lo, pede aos Ss que, enquanto esperam, participem da pesquisa do Dr. X, em outro local. No outro local, recebem da secretária do Dr. X um questionário de atitudes que possui um item sobre o tema do ensaio. Posteriormente o sujeito volta para o 1º experimentador e responde a um breve questionário sobre como se apercebeu se único ou não, se foi livre para escolha, a força que empregou nos argumentos, etc. O grupo de controle respondeu apenas ao questionário que serviu de medida dependente.

Resultados: Os Ss da condição de baixo incentivo mudaram mais de atitude de acordo com o tema do ensaio, do que os de alto incentivo; tal fato ocorreu do mesmo modo nas três outras condições experimentais: unicidade, consenso e neutra.

A auto-atribuição de unicidade não foi suficiente para levar à mudança de atitude. A mudança final ocorrida, foi interpretada através dos dados como sendo resultante das variações do incentivo. Segundo os autores: "é possível que os efeitos dissonantes sejam explicados em termos de atribuição e que o presente experimento demonstre apenas que a hipótese de "ilusão de unicidade" não está envolvida" (17, p.55). Os resultados do presente experimento reforçam a previsão da teoria da dissonância de que a mudança de atitude ocorre quando o indivíduo é induzido a se comportar de modo contra-attitudinal, em condições de alta escolha e baixa justificativa.

Experimento nº 13

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudar a interseção entre alta escolha, percepção de consequências negativas do comportamento e atribuição diferencial de causalidade.

Autores: Hoyt, Henley e Collins (1972)

Resumo: Os Ss foram estudantes universitários convocados para ganhar meia hora de crédito experimental. Deveriam escrever forte ensaio contra-attitudinal, afirmando que escovação de dentes era perigosa e desnecessária. Foi dito que

os ensaios seriam usados no projeto de pesquisa de opinião feito pela Universidade. O planejamento experimental envolveu dois grupos de condições: o ensaio poderia ter consequências negativas fortes ou fracas e haveria alta ou baixa escolha. Na condição de alta consequência, foi dito que o ensaio seria usado para que inocentes escolares abandonassem a prática preventiva de higiene bucal, seria tentada a verificação a longo prazo do efeito do ensaio, assim, após 6 meses, estas crianças deveriam ter mais cáries e outros problemas dentais. Na condição de baixa consequência, foi dito que o ensaio não teria impacto sobre a higiene bucal dos alunos pois leriam ensaios a favor e contra a escovação, poderiam compará-los. A escolha era manipulada dentro de cada condição de consequência do seguinte modo: condição de alta escolha, o sujeito poderia decidir livremente se auxiliaria ou não na pesquisa; na condição sem escolha, dizia se apenas aos Ss "O que vocês devem fazer agora é..."

Os Ss liam as instruções, com a manipulação de escolha e consequências, e, a seguir, uma lista de 5 argumentos contra a escovação de dentes, a qual os Ss acrescentariam os seus próprios argumentos. A tarefa tinha a duração de 25 minutos. Dizia-se aos Ss que todos teriam a oportunidade de receber uma hora de crédito experimental se fizessem uma pequena tarefa a seguir. Posteriormente, o experimentador falava sobre a pesquisa médica que estão fazendo e distribui os "questionários médicos". No questionário estava a variável dependente "Escovando os dentes tem saúde" para ser avaliada com as outras afirmações; havia também uma variável secundária "Algumas pastas de dentes são abrasivas e quimicamente perigosas".

Resultados: A variável principal revelou que a interação entre escolha crucial e consequências negativas da ação contra-attitudinal são significantes; sendo que a célula indicadora dessas duas condições, difere, significantemente, das outras três células. Foi confirmada a hipótese dos autores de que apenas quando sob a confluência de alta consequência e alta escolha é que o sujeito se engaja em ajustamentos atitudinais ligados à dissonância.

Experimento nº. 14

Tipo: aquiescência forçada

Objetivo: Estudo da influência sobre a dissonância: a) do reforçamento, b) da antevisão de conseqüências do comportamento contra-attitudinal.

Autores: Heslin e Amo (1972)

Resumo: Os Ss, estudantes universitários, ganhariam créditos extras para a participação no estudo. Deveriam fazer uma palestra em video-tape, defendendo o uso de marijuana. A gravação seria para um estudo do departamento de comunicação da universidade, em que se tentava descobrir a idade ideal para persuadir escolares. A gravação seria apresentada a escolares do 7º. ano que ignoravam o assunto, não tendo assim opinião formada sobre ele. Explicada a situação total, os Ss tinham a liberdade de se comprometerem ou não, em fazer a gravação. Até este ponto, duas avaliações de atitudes foram feitas em relação à marijuana: 1a. duas semanas antes do experimento e a 2a., logo após o sujeito se comprometer a fazer a gravação. As avaliações foram sempre feitas de modo disfarçado em relação ao seu verdadeiro objetivo. O sujeito foi conduzido para outro local, sala especialmente preparada para a gravação de video-tape, onde o "assistente" do departamento o esperava para fazer a gravação e, posteriormente, preencher um formulário de observação, seria a 3a. avaliação de atitudes. Voltando para o local anterior, após o término da gravação. Posteriormente, parte do video-tape era mostrada ao sujeito para assegurar que a exposição poderia ser usada para persuadir a audiência. Neste momento, duas condições foram formadas: de elogio, em que após a vista da gravação eram feitos elogios mostrando que os Ss realmente conseguiriam persuadir os colegas pelo bom uso da comunicação visual, gestos, etc.. Na 2a. condição, de crítica negativa, era dito, exatamente, o contrário, e que se punha em dúvida a possibilidade de persuadir os colegas. Voltando à sala de prepara

ção, o sujeito era solicitado a preencher um formulário (4a. avaliação de atitudes) pois, anteriormente, (a 3a. avaliação) o "assistente" do departamento havia lhe dado a fórmula errada. Houve sempre a preocupação de que as fórmulas de avaliação fossem aplicadas em situações propostas na hora, sempre desligadas da gravação do vídeo-tape. Dois grupos de Ss foram separados para defenderem, em debate, os dois lados da questão do uso de marijuana.

Resultado: Quanto a reforçamento, os Ss elogiados acharam suas exposições mais eficientes do que os Ss criticados negativamente. As medidas de mudança de atitude apoiaram de certo modo as duas posições de dissonância (Festinger 1957 e Aronson 1968).

Na discussão do experimento, os autores analisaram os resultados como apenas favoráveis a uma interpretação de dissonância na base do dilema de fazer coisa imoral (Aronson, 1968) em vez do desconforto de algo contra-attitudinal sem justificativa suficiente (Festinger, 1957). Assim, o elogio ao ato imoral de tentar convencer inocentes escolares ao uso da marijuana teria a dissonância reduzida, mudando a atitude em relação à questão, diminuindo o seu sentimento de mentira. Os Ss elogiados consideraram os críticos menos competentes que os Ss criticados negativamente. Segundo Aronson (1968), pode ser interpretado, como um meio de reduzir dissonância, o descrédito da fonte.

Resumindo, os autores interpretaram os resultados considerando quatro apoios à teoria da dissonância:

19. mudança de atitude significativa, seguindo-se a compromisso de fazer uma exposição contra-attitudinal;

29. observação de sentimento de culpa e desconforto psicológico aparente dos participantes;

39. tentativa de desacreditar a fonte da dissonância pelos Ss que foram elogiados na condição de alta dissonância;

49. ampliação da mudança de atitude prevista, após o reforçamento.

Os Ss do grupo de debate tiveram a sua mudança de atitude interpretada como uma mudança de atitude antecipatória.

Anexo B

Experimentos de livre escolha.

Experimento nº 15

Tipo: livre escolha

Objetivo: Estudo da influência da semelhança na atratividade de das alternativas sobre a magnitude da dissonância.

Autores: Brehm (1956)

Resumo: Os Ss do experimento foram estudantes secundários que se apresentaram, voluntariamente, e foram divididos, de maneira aleatória, em dois grupos experimentais e um grupo de controle. Os Ss fizeram avaliação da atratividade de 8 produtos de valor equivalente na base de \$20,00 cada um. As condições experimentais foram criadas oferecendo se para escolha na 1ª. condição, dois produtos que tiveram a 1ª. avaliação semelhante e, na 2ª. condição, dois produtos que foram bem distanciados na escala de avaliação. Esperava-se, assim, respectivamente, alta dissonância e baixa dissonância. Para os Ss do grupo de controle, não houve oportunidade de escolha. Após a escolha os Ss fizeram nova avaliação dos produtos.

Estudos: Os dados confirmaram as previsões do autor. O produto escolhido teve valorização maior e o rejeitado foi desvalorizado nesta segunda avaliação. O fenômeno foi maior no grupo de alta dissonância. No grupo de controle, não houve alteração no julgamento após a primeira avaliação

Experimento nº 16

Tipo: livre escolha

Objetivo: Estudo da influência da semelhança na atratividade de das alternativas sobre a magnitude da dissonância.

Autores: Brehm e Cohen (1959-a)

Resumo: Os Ss foram crianças de escola primária, inquiridas, individualmente, para indicarem, em uma escala, o seu grau de apreciação de 16 brinquedos. Após a 1ª. avaliação, o experimentador selecionava dois brinquedos para a escolha. Neste ponto, criavam-se duas condições experimentais: na 1ª. condição, a escolha se deu entre dois brinquedos qualitativamente muito semelhantes (2 jogos de mesa ou 2 carros de metal); na 2ª. condição, a escolha se deu entre dois brinquedos de tipos bem diversos (mamadeiras de borracha e um barquinho a motor). Após a escolha, os Ss fizeram nova avaliação dos brinquedos.

Resultado: A mudança na avaliação foi maior no grupo que escolheu brinquedos dissemelhantes, do que no grupo que optou entre objetos semelhantes. Observou-se aumento de atratividade do escolhido e diminuição do não escolhido. Portanto, a dissonância variou em relação ao grau de similaridade entre as duas alternativas que se apresentaram para escolha.

Experimento nº. 17

Tipo: livre escolha

Objetivo: Verificar o efeito da similaridade das alternativas sobre a magnitude da dissonância.

Autor: Brock (1962)

Resumo: Em um amplo experimento, havia uma parte semelhante ao experimento relatado de Brehm e Cohen (1959-a). Crianças com idade entre 3 e 12 anos, fizeram a avaliação de objetos. Na 1ª. condição, escolheram entre objetos semelhantes como: dois sacos de biscoitos ou dois brinquedos do mesmo tipo; na 2ª. condição, escolheram entre objetos dissemelhantes como: um saco de biscoito ou um brinquedo. Foi feita nova avaliação.

Resultado: A reavaliação dos objetos foi maior entre os que escolheram entre objetos dissemelhantes, aumentaram a apreciação do escolhido e diminuíram a do indesejado. Supõe-se que nesta condição tenha havido a maior dissonância.

Experimento nº.18

Tipo: livre escolha

Objetivo: Pesquisar a importância da escolha e o envolvimento do auto-conceito para magnitude da dissonância.

Autores: Deutsch, Krauss e Roseneau (1962)

Resumo: Os Ss foram todos do sexo feminino e a tarefa inicial, consistia em avaliar, em uma escala, seis diferentes espécies de geléia de frutas, de acordo com o sabor global. Após a 1ª. avaliação, o experimentador selecionava para cada sujeito, um par de amostras, tendo cada uma, na primeira escala, recebido avaliação semelhante e, se possível, na parte central da escala. Neste momento, uma experimentadora feminina entrava e era apresentada como especialista no campo dos fatores de seleção de alimentos; era dito aos Ss que ela faria entrevistas, para investigar as razões das preferências alimentares dos participantes. Duas condições experimentais foram criadas: na 1ª. condição, para metade dos Ss, haveria alta manipulação de auto-envolvimento; na 2ª. condição, os outros Ss teriam baixa manipulação de auto-conceito. A 1ª. condição foi criada tornando-se a escolha relevante para avaliação de atributos da pessoa, dando ênfase às relações entre habilidade individual para julgar diferenças, na qualidade de alimentos, e sua habilidade de julgamento em outras áreas, assim como, atitude de liderança, potencial de execução e julgamento artístico. Na 2ª. condição, não houve essa mensagem de envolvimento do auto-conceito, pediu-se, apenas, a escolha de uma geléia. Após a escolha, os Ss reavaliaram as seis amostras, incluindo as duas entre as quais fizeram a escolha.

Resultado: Os dados mostraram que o envolvimento apresentou conseqüências: A reavaliação das alternativas na condição de alta manipulação do auto-conceito, foi maior do que na condição de manipulação de baixo auto-conceito; aumentando, assim, o valor da alternativa escolhida e diminuindo o valor da alternativa rejeitada.

Pode-se supor que a importância da escolha tenha função significativa no despertar da dissonância, principalmente quando envolve aspectos centrais de auto-conceito da pessoa. Para Brehm e Cohen, é possível que o papel da importância seja diferente quando visto em termos de seus efeitos na mudança de atitude ou outros modos de reduzir dissonância do que quando visto em termos de seus efeitos na exposição seletiva à informação dissonante.

Experimento nº.19

Tipo: livre escolha

Objetivo: Estudo do arrependimento pós-decisional e revogação da decisão.

Autores: Festinger e Walster (1964)

Resumo: Os Ss foram moças universitárias que se apresentaram, individualmente, para participarem de pesquisa de mercado sobre estilos de penteado. Cada sujeito examinava cuidadosamente 12 fotografias, com diferentes estilos de penteado; depois, deveria ordená-las, seguindo uma escala, de acordo com a preferência para usar o penteado em seu próprio cabelo. A seguir, os Ss faziam uma outra tarefa, de selecionar nomes comerciais para cores de tinturas, enquanto o experimentador examinava as avaliações e preparava a seleção para etapa seguinte - eliminava o menos e o mais apreciado, escolhia dois adequados ao tipo de cabelo do sujeito, com separação de apenas uma unidade, de preferência entre o 2º. e o 3º. escolhidos. A partir daí, formavam-se duas condições experimentais na 1ª. condição (sem decisão anterior), os Ss faziam uma 2ª. ordenação e, depois de ter

minada, o experimentador pedia que escolhessem entre os dois estilos de penteado selecionados, pois teriam direito a um penteado gratuito. Na 2a. condição, (decisão anterior), procedia-se como na 1a. condição, apenas com a sequência invertida, antes da ordenação, o experimentador indicava as duas fotografias que seriam motivo de escolha do sujeito, após ter realizado a segunda ordenação, assim, durante esta ordenação, o sujeito já sabia que iria escolher entre as duas fotos. Após terminarem esta parte e receberem o ticket para o penteado gratuito, os Ss eram solicitados a fazer uma nova ordenação das fotografias, essa 3a. avaliação era feita em escala igual à da 1a. avaliação.

Resultado: Comparando a 1a. ordenação com o estilo escolhido, na condição de decisão antecipada, houve maior reversão na escolha, isto é, maior incidência de escolha de alternativa considerada menos atraente; evidenciou-se assim, a existência de um arrependimento pós-decisional. O grupo que apresentou mais reversão, mostrou no final, mais redução de dissonância que os grupos que tiveram resultados consistentes ou os Ss da condição sem decisão anterior.

O experimento deu apoio à existência de saliência da dissonância e de arrependimento pós-decisional.

Experimento nº.20

Tipo: livre escolha

Objetivo: Estudo da incerteza dos resultados da escolha e da rejeição definitiva de uma alternativa, na ocorrência da dissonância.

Autor: Allen (1964)

Resumo: Os Ss foram moças de curso secundário que agiram individualmente. Foram criadas quatro condições. Na 1a. condição de somente escolha, foi dito ao sujeito que receberia o disco escolhido. É a condição típica de decisão usada no experimento anterior e aqui é apenas uma das con

dições. Na 2a. condição de nada ou escolha, foi dito ao sujeito que teria 50% de chance de receber o disco escolhido. Aqui a alternativa não escolhida foi definitivamente rejeitada, mas há a incerteza se receberia ou não o escolhido. Na 3a. condição de escolha ou ambos foi como duas das condições de Jecker (1964), exceto que foi dito ao sujeito que teria 50% de chance (em vez de 5% ou 95%) de receber o disco não escolhido, além do escolhido. Nesta condição, entretanto, a decisão, não envolvia necessariamente, a rejeição da alternativa não escolhida. Na 4a. condição de nada, escolha ou ambos, foi dito ao sujeito que teria chances iguais de ter o disco que escolheu, os dois ou nenhum. Há, no caso, incerteza quanto ao resultado, tanto quanto possibilidade de ter o disco não escolhido. Nas quatro condições, o sujeito avalia e ordena os discos antes da escolha, imediatamente após a escolha novamente antes do sujeito, nas três condições de incerteza conhecer o resultado após a retirada da tira de papel da caixa.

Resultado: Os dados mostraram que, apenas, quando a decisão compromete a pessoa, levando-a a desistir de alguma coisa, é que se encontra a acomodação pós-decisional típica de dissonância. Desistir da alternativa não escolhida cai na categoria geral de implicações ganho-perda da escolha. Neste caso, a alternativa abandonada ficou menos desejável. Havendo a possibilidade de receber ambos os discos, o sujeito faria mera afirmação de preferência e não uma decisão envolvendo uma escolha, assim a dissonância foi mínima ou praticamente nenhuma. Na condição de escolha e recebimento de ambos não surgiu redução de dissonância.

Experimento nº.21

Tipo: livre escolha

Objetivo: Estudo da influência da livre escolha sobre a atratividade das alternativas.

Autor: A. Rodrigues (1968-b)

Resumo: O experimento foi conduzido com Ss brasileiros, estudantes de curso secundário. "Numa condição experimental os Ss tiveram de escolher entre dois temas de redação sob a suposição de que estavam participando de um concurso onde os autores das melhores redações receberiam valiosos prêmios. Na condição de controle, os Ss foram informados de que um tema seria sorteado não lhes cabendo, pois, escolha. Os Ss avaliaram inicialmente sete temas, e os do grupo experimental foram posteriormente informados de que teriam que restringir sua escolha aos temas por eles classificados em 4º e 5º lugares por ordem de atratividade. Os Ss do grupo de controle também, avaliaram sete temas, e o "sorteado" foi sempre o que havia sido classificado em quarto lugar. (...) Ainda no mesmo experimento, um outro grupo experimental, destinado a verificar possíveis efetos da motivação à recuperação da liberdade (Brehm, 1966), foi informado de que um tema seria sorteado entre os sete cuja atratividade eles julgariam e classificariam por ordem de preferência. Também nesta condição, o "sorteado" foi o classificado em 4º. lugar. Antes da segunda avaliação do tema "sorteado", foi-lhes dito que, apenas dois temas haviam sido considerados no sorteio (o 4º. e o 5º. colocados)". (38, p.59)

Resultado: Os dados mostraram que quando há escolha, a alternativa escolhida aumenta em atratividade e a rejeitada diminui. No caso do grupo em que se estudava a recuperação de liberdade, como não houve escolha, não se verificou o aumento de atratividade do tema que lhes foi atribuído.

O experimento, realizando um início de estudo transcultural, confirmou as predições da teoria da dissonância.

Anexo C

Experimentos de exposição à informação dissonante

Experimento nº.22Tipo: exposiçãoObjetivo: Estudo da influência da exposição a novas informações após a realização de uma escolha.Autores: Ehrlich, Guttman, Schonbach e Mills (1957)Resumo: Pesquisa realizada entre compradores de automóveis, revelou que aqueles que fizeram uma escolha recente para comprar um carro novo leram, depois da compra, mais propaganda e artigos sobre seus próprios carros do que sobre os carros que previamente selecionaram mas não compraram e aqueles carros que não estavam envolvidos na escolha. Verificou-se, também, que os compradores recentes revelaram mais essa tendência do que os indivíduos que compraram carro há muitos anos atrás. Os compradores recentes de carros que consideraram, mas não compraram, dois ou mais carros, leram mais sobre os próprios carros do que aqueles que consideraram apenas um ou nenhum além do escolhido.Resultados: Os resultados especificados acima deram apoio à derivação da teoria da dissonância de que a pessoa após fazer uma escolha importante, para ela, em que rejeita outra alternativa que também possuía atributos positivos, procura informações de acordo com sua escolha. Verificou-se, também, que quanto mais alternativas estão envolvidas na escolha, mais elementos cognitivos estão correspondendo a traços desejáveis da alternativa rejeitada, maior a dissonância resultante.Experimento nº.23Tipo: exposiçãoObjetivo: Estudo da influência de exposição a novas informações após a realização de uma escolha.

Autores: Mills, Aronson e Robinson (1959)

Resumo: Estudantes universitários, de curso de introdução à Psicologia, foram submetidos à uma pesquisa que lhes foi apresentada como um simples estudo do departamento. Os Ss deveriam escolher, livremente, entre fazer uma prova com dissertação ou com questões de tipo múltipla escolha. Duas condições experimentais foram criadas através de escolhas de baixa e alta importância. A manipulação foi feita, dizendo-se aos Ss, na condição de baixa importância, que sua escolha seria tomada na consideração de 5% nas questões de seu exame aos Ss, na condição de alta importância, que o mesmo seria feito em relação a 70%. Torna-se claro que a escolha não foi entre fazer ou não o exame, mas, simplesmente, em relação ao tipo de questão. Após a escolha foi dito que o instrutor do curso desejaria que eles aprendessem sem alguma coisa a mais sobre os tipos de prova. Os Ss deveriam ordenar, na ordem em que gostariam de ler, seis artigos sobre tipos de questões. Os artigos eram três, sobre cada um dos dois tipos, variando entre seus aspectos positivos e negativos.

Resultado: Os dados mostraram que os artigos sobre aspectos positivos de tipo de prova escolhido foram os preferidos em relação aos que se referiam à espécie de exame rejeitada. Os resultados de aspectos negativos não foram suficientes para conclusões sobre os efeitos de escolha de aspectos negativos, na dissonância.

A tendência, para escolher seletivamente de acordo com a alternativa preferida, foi maior nas situações de alta importância, mas considerando-se a manipulação da importância em conjunto, os resultados não foram significantes neste experimento.

Experimento nº. 24

Tipo: exposição

Objetivo: Estudo da exposição à situação dissonante, em situação de esforço relativo.

Autor: Cohen (1959)

Resumo: Verificada a atitude inicial dos Ss contra determinado fato, foram eles submetidos, individualmente, a uma comunicação que dava apoio a um ponto de vista oposto ao do sujeito no assunto em questão. Duas condições experimentais foram propostas: na 1a., os Ss foram informados de que a compreensão dos argumentos vindos na comunicação, seria fácil, não exigiria esforço; na 2a. condição, os Ss foram informados de que esta compreensão seria muito difícil, portanto exigiria esforço. Após a leitura da comunicação, era feita uma avaliação das atitudes dos Ss.

Resultado: Os Ss que tiveram, inicialmente, um ponto de vista pouco extremado, mostraram mudança de atitude positiva, em proporção à quantidade de dificuldade que foram levados a esperar na compreensão da comunicação. Os Ss cuja posição inicial foi moderada e que então experimentaram pouca ou nenhuma dissonância, mostraram menos mudança com grande esforço. Os Ss que tiveram posição inicial forte e que presumivelmente dispenderam relativamente grande esforço, tentando entender a comunicação oposta à sua atitude privada, aparentemente, experimentaram mais dissonância conforme indicou a grande mudança de atitude.

Experimento nº.25

Tipo: exposição

Objetivo: Estudo da influência da exposição à informação discrepante, da importância da opinião emitida pelo sujeito e do auto-conceito.

Autor: Zimbardo (1960)

Resumo: A situação experimental usou duplas de amigos que já teriam opinião formada sobre determinado caso de delinquência juvenil. Nas duas condições experimentais iniciais, cada dupla era levada a acreditar que entre seus membros, havia pouca ou muita discordância na avaliação do caso. Nas duas outras condições, foi manipulada a importância do estudo do caso, feita do seguinte modo: para al

gumas duplas, foi dito que seus julgamentos representavam valores básicos, personalidade e perspectiva em problemas importantes da vida, para o outro grupo de duplas foi dito que seu julgamento não significava muito.

Resultado: Encontrou-se que a mudança de posição, na direção do outro componente da dupla, foi diretamente proporcional à quantidade de discrepância da questão.

Supôs, o autor, que a dissonância, formada pela cognição da qual o julgamento do amigo era discordante do da própria pessoa, podia com facilidade ser reduzida ou eliminada pela mudança no julgamento do próprio indivíduo.

Experimento nº.26

Tipo: exposição

Objetivo: Estudo da influência da exposição a novas informações após a realização de uma escolha.

Autor: Rosen (1961)

Resumo: Foi o presente experimento uma tentativa de réplica do realizado por Mills, Aronson e Robinson (1959). A diferença básica estava no organizar a apresentação dos títulos dos artigos sobre os tipos de questões de prova. Em vez de serem todos de caráter positivo ou negativo, foram três a favor e três contra a alternativa escolhida e um dos seis era descrito como apontando as vantagens da dissertação sobre a questão de múltipla escolha ou vice-versa na outra escolha. A manipulação de importância foi a mesma de 5% e 70% em relação ao uso no curso.

Resultado: A ordenação dos artigos revelou preferência maior pelos artigos que eram a favor de sua própria escolha quanto ao tipo de questão de prova do que em relação ao tipo rejeitado. Não foi obtido efeito significativo na manipulação da importância da escolha.

Experimento nº.27Tipo: exposiçãoObjetivo: Estudar o efeito do esforço sobre a dissonância, nas situações de exposição.Autores: Yaryan e Festinger (1961)

Resumo: Os Ss moças estudantes, receberam um conjunto padronizado de instruções relativas à possibilidade de um exame em futuro próximo. Foram estabelecidas duas condições experimentais: 1a.) os Ss estavam em condição de alto esforço preparatório, o que se dava através do compromisso de memorizar uma lista de difíceis definições simbólicas, assim, se preparavam para o teste de capacidade que deviam fazer; na 2a. condição, de baixo esforço preparatório, os Ss tinham apenas que fazer uma leitura superficial de modo a ter alguma idéia do que se tratava. Após o contacto com a lista, nas duas condições, pedia-se a cada sujeito, que indicasse, numa escala, se ele seria uma das pessoas selecionadas para fazer o teste.

Resultado: Os Ss em condição de alto esforço revelaram claramente uma forte crença de que seriam eles os escolhidos para a realização do teste.

Para os autores, estaria claro que a informação de que o indivíduo despende grande esforço na preparação de um evento futuro, é dissonante com a informação de que o evento não ocorrerá.

Experimento nº.28Tipo: exposiçãoObjetivo: Estudar exposição seletiva, fora do laboratório, ligada à situações de vida comum.Autor: Adams (1961)

Resumo: O experimentador, na qualidade de entrevistador, visitou residências de mães de crianças pequenas procurando saber se suas opiniões eram de que a base do comportamento dos filhos era inata ou adquirida. Cada mãe deveria indi

car sua opinião em escala de 11 pontos. Posteriormente, os Ss eram solicitados a ouvirem uma palestra gravada, feita por um especialista e que apresentava, apenas, um ou outro lado da questão conforme a condição experimental. Na 1a. condição experimental, os Ss ouviam o ponto de vista oposto ao seu próprio e, na 2a. condição, o ponto de vista consistente com o seu próprio. Após ouvirem a mensagem, o entrevistador explica que há outros pontos de vista no assunto, de acordo com autoridades no campo e que estes pontos seriam ouvidos e discutidos em futuro próximo. A seguir, dizia-se às mães, das duas condições, que teriam a oportunidade de ir à Universidade ouvir uma das seguintes palestras: "A importância da herança e dos fatores maturacionais no desenvolvimento das crianças", "O papel da aprendizagem e fatores ambientais na educação da criança", poderiam escolher a palestra desejada. Após o término da entrevista, que abrangeu, também, outros assuntos, os Ss foram solicitados a expressarem novamente suas opiniões, na dimensão inato-aprendido.

Resultado: Os dados não foram inteiramente confirmatórios da exposição seletiva de acordo com posição do indivíduo. As mães que escutaram o lado oposto da questão mostraram mais interesse em ouvir indiferentemente um lado ou outro da questão, do que aquelas que escutaram o seu próprio lado, assim revelaram diferentes motivações para ouvirem informações relevantes.

Os autores supuseram que as mães ao ouvirem um ponto de vista oposto ao seu criariam mais dissonância do que aquelas que escutariam o ponto de vista de apoio. Su põe a teoria que o meio de reduzir dissonância seria o pedido para ouvir o especialista falar dando apoio ao seu próprio lado, quando tivessem ouvido a palestra oposta ao seu ponto de vista.

Experimento nº. 29

Tipo: exposição

Objetivo: Estudo da influência: a) da comunicação persuasiva com informações dissonantes, b) da posição declarada do comunicador.

Autores: Allyn e Festinger (1961)

Resumo: Os Ss foram todos adolescentes que ouviam uma mensagem persuasiva sobre o aumento de idade permitida para dirigir carros. Duas semanas antes do experimento, os Ss responderam a questionário sobre o tema, no qual ficou claro sua posição fortemente contra e a importância do assunto para eles. As condições experimentais, criadas antes da comunicação, foram: 1a.) os Ss foram informados de que o objetivo da pesquisa era estudar a personalidade do comunicador, portanto nada se dizia sobre a pessoa que iria falar; 2a.) informava-se aos Ss que o comunicador era conhecido por considerar os adolescentes verdadeira "ameaça" nas estradas; nesta condição tornava-se claro que a pessoa tinha ponto de vista oposto ao dos Ss. Após a comunicação, os Ss responderam a um questionário em que havia 4 ítems sobre o assunto.

Resultado: Os Ss na condição em que eram dirigidos a observar a personalidade do comunicador mudaram mais de opinião do que os Ss que conheciam a tendência do comunicador.

A expectativa dos autores foi de que a apresentação de comunicação persuasiva e discrepante criaria dissonância, mas que o conhecimento da posição do comunicador poderia possibilitar aos Ss, reduzir a dissonância através da rejeição do comunicador.

Experimento nº.30

Tipo: exposição

Objetivo: Estudo da influência da exposição à informação dissonante envolvendo esforço por parte do sujeito.

Autor: Zimbardo (1962)

Resumo: Estudantes universitários foram solicitados, pelo autor, a darem suas opiniões sobre algumas questões de im

portância para os estudantes. Foram selecionados, como sujeitos, aqueles que demonstraram ser fortemente a favor da adoção do sistema numérico de graus e que consideraram este problema como o mais importante. Semanas depois, foram convocados a participar de um estudo sobre "comportamento verbal sob condições experimentais". No início da situação, o sujeito deveria ler um relatório que era, na verdade, uma simples enumeração de argumentos contra o sistema numérico de graus. As duas condições experimentais usadas foram: 1a.) leitura de relatório em situação de grande esforço e leitura com pequeno ou sem nenhum esforço. O esforço foi manipulado tendo os Ss que ler o relatório sob diferentes condições de adiamento do "feedback" do público ouvinte, o que ocasionava intervalos de retardo de 3 segundos ou de 1 segundo, respectivamente, em condição de alto esforço e de baixo esforço. No pré-teste realizado, constatou-se que o retardo de 3 segundos comparado com o de 1 segundo, criou maior interrupção na fala do sujeito, tornando assim a compreensão mais difícil e, conseqüentemente, aumentando o esforço necessário a uma realização adequada. Logo após a leitura do relatório, contendo informações o postas a sua própria posição em relação ao sistema de graus, o sujeito respondia a um questionário que pretendia avaliar suas opiniões quanto ao sistema de graus.

Resultado: Os Ss em condições de alto esforço, ficaram, significativamente, em maior oposição ao sistema numérico de graus do que os Ss em condição de baixo esforço.

Assim, os dados aparentemente, mostraram que a manipulação do esforço foi bem sucedida e supõe-se que o esforço tenha influenciado significativamente na quantidade de mudança de atitude relevante.

Experimento nº.31

Tipo: exposição

Objetivo: Estudo da influência de exposição e novas informações, variando a confiança na opinião emitida e a utili-

dade da informação.

Autor: Canon (1964)

Resumo: Os Ss foram estudantes recrutados em uma fraternidade escolar. Foi-lhes dito que o estudo duraria uma hora e que a fraternidade receberia um dólar por membro que participasse. Os Ss eram recrutados em grupos de 4 a 7, mas não poderiam se comunicar enquanto durasse a pesquisa que era sobre "os melhores métodos de apresentação do material do curso e o desenvolvimento de técnicas eficientes de instrução". Foram apresentadas séries de casos para estudo, cada uma apresentando uma situação ou problema diferente. A tarefa do sujeito consistia em ler, cuidadosamente, o caso, analisá-lo e escolher, entre duas alternativas apresentadas, aquela que fosse a melhor solução. Foi explicado aos Ss que a capacidade de entender e assimilar novas informações, assim como fazer decisões está, intimamente ligada à inteligência geral. Foi dito, também, que o efeito do conhecimento dos resultados sobre aprendizagem era uma das metas de estudo. Discutiram-se os efeitos benéficos e deletérios do conhecimento de resultados.

Cada sujeito recebeu um folheto de estudo de caso e o respondeu, comunicando ao experimentador o término. Após todos os Ss terminarem, o experimentador entregava uma tira de papel com a indicação se a resposta estava correta ou não. A seguir, fizeram o 2º. e o 3º. caso, exatamente, do mesmo modo. Depois do 4º. caso respondido, foram convidados a participar de uma parte em que o debate era por escrito. Para ajudar aos Ss, cada um deveria consultar 5 artigos escritos especialmente para auxiliá-los na apresentação do seu ponto de vista. Todos os artigos tinham títulos sugestivos. Não sendo possível a leitura de todos, os Ss deveriam ordená-los na ordem de preferência de leitura. Deveriam escolher, para uma leitura a análise, antes de escrever o ensaio sobre o caso, entre dois artigos apresentados pelo experimentador, neste caso, só apareciam as segunda e terceiras escolhas. A seguir, os Ss preencheram um pequeno questionário em que avaliavam,

em escala, a) o acerto da decisão, b) o grau de dificuldade de experimentada, c) o interesse em particular, d) a contribuição prática do estudo, e) em que graus as habilidades especiais foram solicitadas, f) em que os artigos foram úteis. Após o questionário houve uma pausa. Durante o procedimento duas variáveis foram manipuladas para produzirem 4 diferentes condições experimentais. A diferença estava no que lhes era solicitado a fazer após a decisão do 4º caso. Na 1ª. condição, de alta utilidade e na 2ª. de menor utilidade, os Ss de cada uma dessas condições foram distribuídos, metade para a condição de baixa confiança e a outra metade para a de alta confiança, baseados nos supostos resultados dos 3 casos anteriores.

Resultados: Nas condições em que o material dissonante foi potencialmente útil e houve alta confiança, revelou-se grande preferência por exposição a detalhes de informações dissonantes. Quando a confiança e a utilidade do material dissonante diminuíram, os Ss se expuseram menos ao material dissonante; foi clara a preferência por material consonante com a escolha como aparecimento de redução de dissonância. Os dois efeitos foram estatisticamente significantes.

Experimento nº 32

Tipo: exposição

Objetivo: Estudo da influência da exposição a novas informações, variando a sua utilidade, o momento da exposição e a incerteza dos resultados da decisão.

Autor: Jecker (1964)

Resumo: Os Ss, estudantes universitários, foram convidados a participar, voluntariamente, de experimento como versando sobre relações entre personalidade e estratégia em jogos competitivos. Cada sujeito receberia dois dólares por sua participação. O sujeito encontrava-se, no laboratório, dois outros estudantes que, na realidade, eram aliados do experimentador. Para que o sujeito pudesse fazer uma escolha adequada de parceiro, eram feitas diversas perguntas aos 3 estudantes; os dois aliados respondiam sempre do mesmo modo para todos os Ss. O jogo era um simples jogo comercial, de

guerra, apenas modificado. No pré-teste, foi **verificado** que o sujeito esperava se comunicar ativamente com o parceiro; assim, a utilidade das informações sobre o parceiro e o opositor variavam. Na realidade, os participantes não puderam se comunicar com o parceiro, ganhando o vencedor individualmente o prêmio de \$1,50. Antes do início do jogo, os 3 participantes responderam a um inventário de personalidade, em locais isolados. As condições experimentais diferiam no momento em que, no processo de decisão, era dada a oportunidade do sujeito ler certas informações que eram apresentadas como os "resultados" dos inventários de personalidade dos "outros" dois participantes. Havia informações favoráveis e desfavoráveis em relação a cada um; os dois eram apresentados qualitativamente de modo diferente, mas equivalentes como jogadores. Na 1ª. condição experimental de pré decisão, o sujeito lia as informações antes de qualquer decisão ser feita; na 2ª. condição de pós-decisão, o sujeito faria a escolha entre os dois participantes logo após o primeiro contacto e, depois, recebia as informações que seriam úteis para se familiarizar com os participantes; na 3ª condição de incerteza, seguiu-se o mesmo tratamento da pós-decisão, apenas com um detalhe: era dito que qualquer um dos três participantes poderia ser o encarregado de fazer a escolha do parceiro, assim, a composição do time dependeria da escolha mútua, se não houvesse coincidência na escolha, o experimentador determinaria o time. Após esta fase, cada sujeito responderia a um questionário em que o sujeito diria os itens da informação que leu e a importância de cada item para o contexto do jogo.

Resultados: Na condição de pré-decisão, não foi **revelada** preferência pelas suportivas ou não suportivas e também não houve uma recordação seletiva. Na condição de pós-decisão, houve ligeira preferência pelas informações suportivas, principalmente na parte inicial do processo de exposição. A exposição seletiva ocorreu a serviço da redução da dissonância, na condição de pós-decisão onde também se observou uma pequena recordação seletiva.

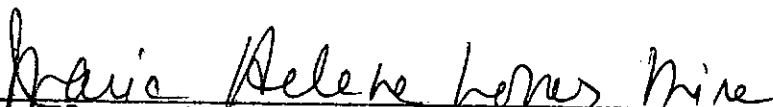
- 1 - ARONSON, E., & CARLSMITH, J.M., Experimentation in Social Psychology in Lindzey, G. e ARONSON, E., Handbook of Social Psychology, vol. II, cap.1, 1968.
- 2 - ARONSON, E., Dissonance Theory: Progress e Problems in Abelson, R. et al - Theories of Cognitive Consistency: A Source Book, Chicago. Rand McNally, 1968, cap. 1, p. 5.
- 3 - ARONSON, E., Discussion: Commitments about commitment in Abelson et al - Theories of Cognitive A Source Book, Chicago. Rand McNally, 1968, cap.39 p. 464.
- 4 - ARONSON, E., The Theory of Cognitive Dissonance: a current perspective in Berkowitz (Ed.) Advance in Experimental Social Psychology. New York, Academic Press, 1969, vol. 4.
- 5 - BEM, D.J., An Experimental Analysis of Self-persuasion, Journal of Experimental Social Psychology, - 1965, 1, p.199/218.
- 6 - BEM, D.J., Self-perception: an Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena, Psychological Review, 1967, vol. 74,3 p. 183/200.
- 7 - BEM, D.J., Dissonance Reduction in Behaviorist in Abelson, R, R. et al, Theories of Cognitive Consistency: A Source Book, Chicago, Rand McNally, 1968, cap.14, p.
- 8 - BRAMEL, D., Dissonance, Expectation and the Self in Abelson et al, Theories of Cognitive Consistency: A Source Book, Chicago.Rand McNally, 1968.
- 9 - BREHM, J.W. & COHEN, A.R., Explorations in Cognitive Dissonance, New York, Wiley, 1962.
- 10 - BREHM, J.W., A dissonant Analysis of Attitude-discrepant behavior in Abelson, R.P. et al, Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago. Rand McNally, 1968, cap.5, p. 164.
- 11 - CARLSMITH, J.M., Varieties of Counterattitudinal Behavior, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago, Rand McNally, - 1968, cap. 81, p.803.
- 12 - CHARMS, R., Personal Causation (The internal affective determinants of behavior). New York, Academic Press, 1968.

- 13 - COLLINS, B., Behavior Theory, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago. Rand McNally, cap.13, p.240.
- 14 - COLLINS, B., Attribution Theory Analysis of Forced Compliance (reprinted from Proceedings, 77th. Annual Convention, APA, 1969).
- 15 - COOPER, J. & WORCHEL, S., Role of Undesired consequences in arousing cognitive dissonance. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, vol.16, 2, 199/206.
- 16 - COOPER, J. & DUNCAN, B., Cognitive dissonance as a function of self-esteem and logical inconsistency. Journal of Personality, 1971, p.189/302-
- 17 - COOPER, J. & JONES, E. & TULLER, S.M., Attribution, dissonance, and illusion of uniqueness. Journal of Experimental Social Psychology, 1972, 8, p. 45/57.
- 18 - DEUTSCH, M. & KRAUSS, R., Theories in Social Psychology, New York, Basic Book, 1965.
- 19 - FESTINGER, L., A Theory of Cognitive Dissonance, Stanford Univ. Press, California, 1957.
- 20 - FESTINGER, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford Univ. Press, California, 1964.
- 21 - FREEDMAN, J. and SEARS, D., Selective exposure, in Berkowitz (Ed) Advances in Experimental Social Psychology, vol. II, New York, 1965.
- 22 - GERARD, H., Basic Features of Commitment, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book, Chicago. Rand McNally, 1968.
- 23 - HARDYCK, J. & KARDUSH, M., A modest modish model of dissonance reduction, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency. Chicago, Rand McNally, 1968, cap. 67, p.
- 24 - HEIDER, F., Social Perception and Phenomenal Causality; in Tagiuri, R. and Petrullo, L., Person Perception and Interpersonal Behavior, Stanford Univ. Press, 1958.
- 25 - HEIDER, F., On social cognition. American Psychologist, 1968, 23, p. 25/30.
- 26 - HEIDER, F., Psicologia das Relações Interpessoais. S. Paulo, Biblioteca Pioneira de Ciências Sociais, 1970
- 27 - HESLIN, R. and AMO, M., Detailed test of the reinforcement - dissonance controversy in the counterattitudinal advocacy situation. Journal of Personality and Social Psychology, 1972, vol.23, nº23, 2, 205/210.

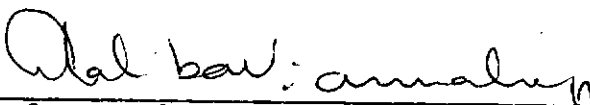
- 28 - HOYT, M.F., HENLEY, M.D., and COLLINS, B., Studies in forced compliance: confluence of choice and consequence on attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1972, vol. 23, 2, 205/210.
- 29 - JONES, E. and DAVIS, K., From acts to disposition - The attribution process in person perception, in Berkovitz Advances Experimental Social Psychology, vol. II, New York, 1965.
- 30 - KATZ, E., On reopening the question of selectivity in exposure to mass communications, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago, Rand McNally, 1968, cap. 79, p.788/796.
- 31 - KELLEY, H., Atribution in Social Interaction. General Learning Press, 1971.
- 32 - KIESLER, C., Commitment, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago, - Rand McNally, 1968, cap. 37, p. 448.
- 33 - MCGUIRE, W.J., Selective Exposure: A summing up, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago, Rand McNally, 1968 cap.80, p. 797.
- 34 - MILLS, J., Interest in Supporting and discrepant information, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago, Rand McNally, - 1968, cap. 77, p. 771.
- 35 - MOULY, G., Psicologia Educacional, Livraria Pioneira - Editora, S. Paulo, 1966.
- 36 - PILISUK, M., Depth, centrality and tolerance in cognitive consistency, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago, Rand McNally, 1968, cap. 68, p. 693.
- 37 - RODRIGUES, A. E REIS, C., Atribuição de Causalidade: Um estudo Psico-Social - Cadernos PUC, nº 3, 1969.
- 38 - RODRIGUES, A., Consistência Cognitiva e Comportamento Social, Arquivos Brasileiros de Psicologia Aplicada, 1969, vol. 21, p. 9/84
- 39 - RODRIGUES, A., Mudança de atitude na situação de aquiescência forçada. Arquivos Brasileiros de Psicologia Aplicada, 1970, 22, 7/45.
- 40 - RODRIGUES, A., Psicologia Social, Petrópolis, Ed. Vozes, 1972

- 41 - ROSENBERG, M., HOVLAND & MCGUIRE, ABELSON, R., BREHM, J., Attitude Organization and Change (an analyses of consistency among attitude components), New Haven, Yale Univ. Press.
- 42 - SEARS, D., The paradox of de facto selective exposure without preferences for supportive information, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago, Rand McNally, 1968, cap.78 p. 777.
- 43 - SECORD, F.D., Consistency theories and self-referent behavior, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago. Rand McNally, 1968.
- 44 - SUEDELD, P. and EPSTEIN, Y., Where is the "D" in Dissonance? Journal of Personality, 1971, vol. p.178/188.
- 45 - TEDESCHI, J., SCHLENKER, B. and BONOMA, T., Cognitive dissonance: private ratiocination or public spectacle? American Psychologist, 1971, 26, p. 685/695.
- 46 - TRIANDIS, H., Some Corss-Cultural studies of cognitive consistency, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book. Chicago, Rand McNally, 1968, cap. 72, p.723.
- 47 - ZAJONC. R., Cognitive theories of social behavior, in Lindzey and Aronson, E., Handbook of Social Psychology, vol. II, cap.5, 1969.
- 48 - ZIMBARDO, P., Cognitive dissonance and the control of human motivation, in Abelson et al. Theories of Cognitive Consistency: A Source Book Chicago, Rand McNally, 1968, cap.36, p.


Tese apresentada aos srs:



Profª. Maria Helena Novaes Mira



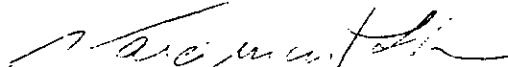
Prof. Ataliba Vianna Crespo



Prof. Aroldo Rodrigues

Visto e permitida a impressão

Rio de Janeiro, . Dezembro de 1972



Coordenador de Programas de Pós-Graduação
e Pesquisa do Centro de Teologia e Ciências
Humanas



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

ASPECTOS DA EVOLUÇÃO DA TEORIA DA DISSONÂNCIA COGNITIVA

Uma tentativa de sistematização

por

MARIA LUCIA LEMME WEISS

Tese submetida como requisito parcial para a
obtenção do grau de

MESTRE EM PSICOLOGIA
TEÓRICO EXPERIMENTAL



Aroldo Soares de Souza Rodrigues
-Orientador da Tese-

Rio de Janeiro, GB, dezembro de 1972



Be 24719

[Faint, illegible text]

[Faint, illegible text]

[Faint, illegible text]

[Faint, illegible text]

150

W 431a

TESE UC

[Faint, illegible text]

[Faint, illegible text]

RAM