



# PUC RIO

EVA GERTRUDES JONATHAN

"REATÂNCIA, DISSONÂNCIA E MUDANÇA DE ATITUDE SOB DIFERENTES  
FORMAS DE INFLUÊNCIA SOCIAL NO PROCESSO DECISÓRIO"

MESTRE EM PSICOLOGIA

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

Rio de Janeiro, GB, fevereiro de 1974.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA  
DO RIO DE JANEIRO

Rua Marquês de São Vicente, 225 - Gávea

CEP 22453-900 Rio de Janeiro RJ Brasil

<http://www.puc-rio.br>

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

UC18989-4

"REATÂNCIA, DISSONÂNCIA E MUDANÇA DE ATITUDE SOB DIFEREN  
TES FORMAS DE INFLUÊNCIA SOCIAL NO PROCESSO DECISÓRIO"

por

Eva Gertrudes Jonathan

Tese submetida como requisito parcial  
para a obtenção do grau de

MESTRE EM PSICOLOGIA TEÓRICO EXPERIMENTAL

  
Assinatura do Orientador da Tese

Rio de Janeiro, GB, Fevereiro de 1974

TESE  
PSICO

TESE  
PVC  
150  
J76

read for co



DL

150  
776  
TESE UC  
UC-18989-4

Para Daniel

### Sinceros Agradecimentos

- ao Professor Aroldo Rodrigues pela amizade e interesse com que estimulou e orientou esta tese;
- ao Departamento de Psicologia da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro e a seus professores, responsáveis por minha formação;
- à CAPES pelo apoio e facilidades oferecidas;
- a todos que incansavelmente contribuíram para a realização deste trabalho.

## SUMÁRIO

O trabalho analisa alguns efeitos motivacionais causados por diferentes formas de influência social no processo decisório. O estudo teórico-experimental se desenvolve baseado nas formulações teóricas de French e Raven sobre diferentes bases de poder social, na teoria de Brehm sobre reatância psicológica, na teoria de Festinger sobre dissonância cognitiva, e nas formulações tanto de Brehm quanto de Festinger sobre diferentes fases do processo decisório.

Tal fundamentação teórica possibilita deduzir as seguintes hipóteses:

- no processo decisório, o uso de Poder de Coerção ou de Poder de Recompensa para modificar a preferência de uma pessoa provoca mais reatância e menos mudança positiva de atitude;
- no processo decisório, o uso de Poder de Conhecimento ou de Poder de Informação para modificar a preferência de uma pessoa provoca menos reatância e mais mudança positiva de atitude;
- após uma decisão explícita, mecanismos de redução de dissonância provocam a valorização da alternativa escolhida e a desvalorização da alternativa rejeitada em relação à avaliação pré-decisional; tais mecanismos são mais nítidos quando se usa Poder de Conhecimento ou Poder de Informação do que quando se usa Poder de Coerção ou Poder de Recompensa para modificar a preferência da pessoa.

As pesquisas empíricas fundamentadas nas formulações teóricas acima abordadas não testam especificamente o proposto por esta investigação, tendo sido necessário adotar

um paradigma experimental um pouco distinto do geralmente utilizado.

Os dados revelam que diferentes formas de influência social tem tendência a causar efeitos diversos nas pessoas que estão em processo de decisão sobre algo. Apesar de não existirem confirmações inequívocas, os resultados experimentais são no sentido da confirmação das hipóteses, com exceção da previsão feita em relação ao Poder de Coerção.

O trabalho está dividido em três partes. Na 1a. é estudado o fenômeno de influência social definido em termos de mudança psicológica, causada por diferentes bases de poder social. Na 2a. é abordado o processo decisório e as variáveis motivacionais em diferentes momentos psicológicos desse processo. Ao final é apresentado um experimento sobre os efeitos de reatância, dissonância e mudança de atitude decorrentes da influência social sobre pessoas em processo de decisão.

As conclusões são: (1) o uso de Poder de Coerção, de Poder de Conhecimento, ou de Poder de Informação, para modificar a preferência de pessoas em processo de decisão, tende a provocar mais mudança positiva de atitude, no mesmo sentido da influência exercida; (2) o uso de Poder de Recompensa tende a provocar mais reatância ou mudança negativa de atitude, em sentido oposto ao da influência exercida; (3) o Poder de Conhecimento tende, também, a inverter a direção da decisão em relação a uma preferência inicial; (4) uma vez feita uma decisão que envolve um compromisso comportamental, existe ten

dência a valorizar a alternativa escolhida e desvalorizar a rejeitada; esta tendência é mais forte em decisões feitas após tentativas de influência baseadas em Poder de Conhecimento ou em Poder de Informação, e mais fraca em decisões sob Poder de Coerção ou Poder de Recompensa.

## SUMMARY

Some motivational effects related to different forms of social influence in the decision process are analysed. The theoretical investigation is based on French and Raven's formulations about different bases of social power, on Brehm's theory of psychological reactance, on Festinger's theory of cognitive dissonance and on both Brehm's and Festinger's formulations about different phases of the decision process.

This theoretical framework leads to the following hypotheses:

- in the decision process, the use of coercive power or reward power to modify a person's preference, causes more reactance and less positive attitude change;
- in the decision process, the use of expert power or informational power to modify a person's preference, causes less reactance and more positive attitude change;
- after an explicit decision, dissonance reduction mechanism cause an increase in the attractiveness of the chosen alternative and a decrease in the attractiveness of the rejected alternative in relation to the evaluation made pre-decisionally; those mechanisms are clearer when expert power or informational power are used than when coercive power or reward power are used to modify a person's preference.

Empirical researches based on the theoretical framework above mentioned do not test specifically what is proposed by this investigation thus being necessary the use of a somewhat different experimental paradigm.

The data show that different forms of social influence have a tendency to cause different effects on people who are deciding over something. Although there are no unequivocal confirmations, the experimental results show a trend to support the hypotheses, with the exception of the expectation concerning coercive power.

This paper is divided in three parts. In the first part the social influence phenomenon is studied and defined in terms of change caused by different social power bases. The second part deals with the decision process and the motivational variables in different psychological moments of this process. At the end there is the presentation of an experiment on reactance, dissonance and attitude change resulting from social influence on people in a decision process.

The conclusions are that: (1) the use of coercion, expert or informational power to modify a person's preference during the decision process, tends to cause more positive attitude change, in the same direction of the exercised influence; (2) the use of reward power tends to cause more reactance or negative attitude change, in the opposite direction of the exercised influence; (3) expert power tends also to reverse the course of a decision regarding an initial preference; (4) once a committing decision is made there is tendency to increase the attractiveness of the chosen alternative and to decrease the attractiveness of the rejected one; this tendency is stronger at decisions made after expert or informational power based influence attempts and weaker at decisions under coercive or reward power.

## Í N D I C E

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO 1 - INFLUÊNCIA SOCIAL	3
1.1 Mudança Psicológica	4
1.2 Poder Social	6
1.2.1 Natureza do Fenômeno	6
1.2.2 Dependência, Independência e Interdependência	11
1.2.3 Fontes de Poder	14
A. Poder de Coerção e Poder de Recompensa	16
B. Poder Legítimo	24
C. Poder de Referência	27
D. Poder de Conhecimento	30
E. Poder de Informação	33
1.2.4 Considerações Adicionais	36
CAPÍTULO 2 - VARIÁVEIS MOTIVACIONAIS NO PROCESSO DECISÓRIO	39
2.1 Momentos Psicológicos do Processo	39
2.2 Influência Social na Fase Pré-Decisional	47
2.2.1 Conflito	47
2.2.2 Liberdade de Escolha, Reatância Psicológica e Mudança de Atitude	51
2.3 Consequências Psicológicas da Decisão	66

2.3.1	Compromisso Comportamental e Dis-	
	sonância Cognitiva	68
2.3.2	Arrependimento Pós-Decisional	72
<b>CAPÍTULO 3</b>	<b>- ESTUDO EXPERIMENTAL SOBRE INFLUÊNCIA SOCI-</b>	
	<b>AL NO PROCESSO DECISÓRIO</b>	<b>74</b>
3.1	Introdução	74
3.2	Método	78
3.2.1	Sujeitos	78
3.2.2	Procedimento	79
3.3	Resultados	81
3.4	Discussão	89
	<b>CONCLUSÃO</b>	<b>95</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>97</b>
	<b>ANEXOS I, II, III e IV.</b>	

## INTRODUÇÃO:

A Psicologia Social contemporânea estuda "manifestações do comportamento de caráter situacional suscitados pela interação entre pessoas..."<sup>1</sup> Existe, portanto, neste campo do saber uma preocupação em se conhecer a estrutura do relacionamento humano que permitiria ao investigador fazer previsões acerca do comportamento das pessoas em situações sociais.

As situações sociais envolvem a possibilidade de influência interpessoal intencional principalmente quando existe uma certa distinção de papéis desempenhados, ou certa hierarquia ou estratificação social, sendo essa distinção percebida como tal pelos membros da situação. Assim acontece entre professor e aluno, entre marido e mulher, entre pais e filhos, entre médico e paciente ou entre psicoterapeuta e cliente. Todas essas relações podem ser compreendidas como situações de exercício de poder social.

Fazer uma decisão, escolher entre duas ou mais alternativas é um momento muito importante que acarreta consequências psicológicas para a pessoa que faz a decisão. Se um indivíduo está em processo de decisão e sofre uma tentativa de influência pergunta-se que consequências existirão no rumo de seu comportamento. Está no âmbito da presente investigação estudar os efeitos de diferentes tipos de influência na mudança ou no enrijecimento de uma atitude inicial em relação a um assunto ou objeto.

Por outro lado, os estudos sobre reatância psicológica - impulso no sentido de busca de liberdade ameaçada ou

perdida - que vem se desenvolvendo à partir da formulação teórica de Brehm<sup>2</sup> são controvertidos. As comprovações empíricas são por vezes débeis no sentido de provar a valorização do comportamento proibido ou ameaçado de proibição como forma de reduzir reatância. No entanto, faz parte da cultura popular o ditado "fruto proibido é mais gostoso", ou, em termos mais formais, dir-se-ia que o que é proibido ou ameaçado de proibição é mais atraente; sabe-se também por experiência do cotidiano que pais, ao aconselharem algo aos filhos, levam estes a fazer exatamente o oposto. É muito longa a lista de diferentes situações vivenciadas em nossa sociedade que se enquadrariam neste paradigma.

Realmente, a formulação teórica de Brehm há muito intriga a autora e foi em parte o ensejo de aprofundar os conhecimentos sobre reatância e possivelmente elucidar alguns pontos que a levou a esse trabalho teórico-experimental.

A colocação é, pois, de estudar a influência social no processo de decisão individual em um ambiente sócio-cultural distinto daquele onde foram elaboradas e testadas as formulações teóricas consideradas. Deste estudo decorrem possíveis implicações práticas tanto no contexto educacional formal ou informal, quanto no contexto empresarial ou mesmo clínico pois nestes estão sempre em pauta escolhas, decisões e pessoas em interação, ou seja, neles se configuram sistemas sociais.

## CAPÍTULO 1

### INFLUÊNCIA SOCIAL

Para Raven<sup>3</sup> uma pessoa sofre influência social quando ocorre mudança em algum aspecto atitudinal ou comportamental que teve sua origem em outra pessoa. É necessária aqui a distinção entre uma tentativa de influência na qual a pessoa tem intenção de provocar mudança em outra, e o contágio comportamental ou comportamento de imitação, onde a pessoa na qual o comportamento tem sua origem não tem intenção de provocar mudança<sup>4,5</sup>. O foco do presente trabalho é na indução de mudanças em uma pessoa por outra que age intencionalmente.

O interesse pelo estudo da susceptibilidade de uma pessoa à atividade expressa por outras foi despertado em vários estudos que desenvolveram suas investigações em áreas diversas.

Asch (1946, 1951), em estudos sobre percepção, verificou a força da pressão do grupo com atitude unânime contrária a um indivíduo, conduzindo este ao conformismo, ou seja, à concordância com a opinião dos outros em situações claras onde não há ambiguidade<sup>6</sup>. Tais estudos foram também confirmados, em 1955, por Crutchfield, citado por Rodrigues<sup>1</sup>.

Já Milgram (1965) verificou a obediência do indivíduo que sob pressão e orientação de outra é capaz de agredir fisicamente com pseudos choques elétricos a terceiros, que em uma situação experimental de treinamento não davam a resposta esperada<sup>7</sup>.

Estudos bastante diferentes foram aqueles desenvolvidos por Hovland, Janis e Kelley (1953) e outros autores da chamada "Escola de Yale" que focalizaram o fenômeno de persuasão, ou mais especificamente, o problema de mudança de atitude através da comunicação<sup>8</sup>. O esquema teórico que orientou estes pesquisadores está ligado ao enfoque da teoria de aprendizagem onde a ênfase é no papel desempenhado pelos incentivos positivos e negativos que levam a pessoa a adotar ou abandonar determinada atitude. Assim a interação de determinadas características do comunicador, da mensagem, dos meios de comunicação e do receptor da comunicação tem um efeito de favorecer maior ou menor aceitação ou resistência à tentativa de persuasão.

Reverendo as diferentes elaborações teórico-experimentais sobre influência social, observa-se que esta é sempre definida em termos de mudança, cuja análise será feita a seguir.

### 1.1 Mudança Psicológica

Lewin<sup>9</sup> elaborou algumas noções sobre o fenômeno que serviram de base para French e Raven definirem mudança psicológica como "qualquer alteração do estado de um sistema que se refere a qualquer parte do espaço vital que comporta qualquer mudança (de opinião, de necessidade, de metas, de valores, de atitudes, etc.) no decorrer do tempo". 10p.151

A mudança é uma força psicológica resultante de todas as forças que atuam em um dado momento, isto é, é a resultante de forças ambientais e pessoais. Uma mudança de opinião, por exemplo, pode ser determinada conjuntamente por

uma força induzida por outra pessoa, por uma força proveniente de um grupo que mantém uma opinião e por uma força que provem das próprias necessidades de uma pessoa P. Assim, "mudança psicológica em P é tomada como definição operacional de influência social de uma pessoa O sobre outra P, se se pode eliminar os efeitos de outras forças tais como aquelas induzidas por outras pessoas, pelo ambiente geral ou pelas próprias necessidades de P".<sup>10p.151</sup>

A influência pode ser positiva, quando a força resultante em P tem a mesma direção que a intenção de O ao influenciá-lo; será negativa se tiver sentido oposto ao da intenção de O. Dessa maneira, entende-se que a influência é uma força resultante de dois componentes: uma força para mudar o sistema na direção induzida por O e uma resistência de seneadeada em P pelo mesmo ato de O. A quantidade de mudança é medida pelo tamanho da diferença entre estados do sistema no tempo 1 e no tempo 2.

Compreende-se assim, que mudança de atitude é uma modalidade de mudança psicológica, ou mais precisamente, é uma alteração na organização cognitiva que é dotada de carga afetiva pró ou contra determinado objeto social e é predisponente à ação<sup>2</sup>.

As atitudes possuem, segundo a conceituação acima, três componentes: o cognitivo, constituído de crenças, opiniões, conhecimentos; o afetivo, constituído de sentimentos e o comportamental. Atitudes, portanto, são variáveis intervinientes, não observáveis diretamente mas inferidas de observáveis tais como formulações verbais relativas a crenças, a afetos ou a comportamentos, respostas do sistema nervoso sim

pático, respostas perceptivas e ações manifestas. A atitude preceituosa racial, por exemplo, pode ser inferida através de afirmações verbais de que pessoas de determinada raça são sujas, através de afastamento físico dessas pessoas ou através de respostas captadas em aparelhos de medidas fisiológicas.

Provocar mudança de atitude significa induzir alterações em um ou mais dos componentes. Teoricamente, de acordo com Rosenberg, citado por Rodrigues<sup>1</sup>, os três componentes tendem a ser coerentes entre si e a quebra dessa consistência levará a uma reestruturação dos elementos. Por outro lado, induzir mudança significa provocar possíveis mudanças em outras atitudes, já que estas não existem isoladamente mas estão integradas em um sistema, tendendo a ser consistentes entre si<sup>4,11</sup>.

Com estas noções, pode-se, agora, fazer uma análise das consequências do poder social no processo decisório já que o uso do poder é uma das maneiras de influenciar pessoas, isto é, de acarretar mudanças psicológicas positivas ou negativas.

## 1.2 Poder Social

### 1.2.1 Natureza do Fenômeno

A preocupação com o fenômeno chamado poder é bastante antiga e Cartwright<sup>12</sup> cita como sendo clássica a referência ao trabalho de Hobbes, que em 1651 analisou a motivação para o poder e suas consequências sociais. Em todas as ciências sociais é comum a utilização do conceito de poder para explicar o comportamento interpessoal. Schopler<sup>13</sup> cita o fato de que nas ciências sociais poder foi caracterizado como conceito fundamental por

Russel (1938), tendo adquirido posição semelhante nas ciências políticas desde 1920.

Poder tem sido usado como construto explicativo para a relação existente entre mudança de comportamento em um participante da interação e as ações anteriores do outro participante. Poder atinge, assim, uma gama muito ampla de fenômenos, mas o foco deste trabalho está na noção de poder como característica de relacionamento social e não como traço de personalidade. A quantidade e a natureza do poder se definem através dos acontecimentos que ocorrem na interação.

O interesse pelo estudo deste fenômeno social se faz presente na medida em que se supõe que toda comunicação-mecanismo através do qual a influência interpessoal é exercida - envolve um aspecto de poder. Diferentes comunicações influem diferentemente sendo valioso descobrir que tipo de comunicação associado a determinada característica de poder do comunicador exerce que tipo de influência em termos de consequências para o curso de ação do receptor que está em processo decisório. Não será adotado neste trabalho um conceito de poder do comunicador vinculado somente ao aspecto de recompensas e punições onde ter poder é ser capaz de mediar sanções, tal como o adotado por Thibaut/Kelley<sup>4</sup>.

Existe, porém, por outro lado, relação entre comunicação, poder e autoridade e Cartwright<sup>12</sup> cita Barnard para quem qualquer comunicação envolve um certo grau de autoridade e que reconhece que a pessoa, papel ou grupo capaz de dar autoridade a comunicações possui poder. A noção de poder, neste caso, se explicita através da noção de aquiescência a fi-

guras de autoridade que vai moldar um padrão de interação comportamental sendo, portanto, importante na abordagem de relações interpessoais e intergrupais.

Outros parâmetros importantes para a compreensão da natureza do fenômeno poder social são o sentimento de ameaça, a estrutura da situação e a auto-estima.

Para Cohen<sup>15</sup> bem como para Cartwright<sup>12,16</sup> a situação de poder envolve a noção de ameaça para aquele em quem o poder incide, entendendo-se por ameaça o "estado do indivíduo no qual ele se sente incapaz de lidar com a situação dada e de satisfazer suas necessidades"<sup>15p.36</sup> Existe uma relação direta entre quantidade de ameaça sentida e quantidade de poder exercido sobre a pessoa, relação essa que interage com a estrutura da situação.

Se uma situação é bem estruturada, bem diferenciada em suas subpartes, no sentido de fornecer ao indivíduo pontos de referência que orientem de maneira segura seu comportamento<sup>17</sup> a fim de atingir seus objetivos e satisfazer suas necessidades, ela é vivenciada como menos ameaçadora, pois o sujeito dispõe de linhas de ação que o levam a conseguir certa satisfação.

Um terceiro aspecto a considerar é que se interrelaciona com as características acima descritas diz respeito a uma característica de personalidade denominada auto-estima, entendendo-se como auto-estima a "avaliação que uma pessoa coloca em um aspecto de si mesma que lhe é relevante em um dado momento".<sup>15p.38</sup> Assim, uma pessoa com pouca auto-estima se sente menos confiante em atingir suas metas, antecipa fracas-

so, experimentando ameaça em qualquer situação onde outra pessoa tem o poder de afetar o atingimento de suas metas e a satisfação de suas necessidades.

Resumindo, pode-se afirmar que o exercício de poder é sentido como ameaça na medida em que a situação é pouco estruturada e a auto-estima do indivíduo é pequena.

É comum explicitar a natureza de um fenômeno através de definições conceituais. Revendo os estudos existentes sobre o tema em questão, fica clara a ausência de uma definição de poder geralmente aceita, sendo que o problema não se coloca como sendo puramente semântico mas está vinculado à existência de diferentes enfoques teóricos.

O conceito de poder é essencialmente um conceito estrutural e se refere a alguns aspectos centrais e duradouros das organizações funcionais de qualquer sistema social. Numa tentativa de síntese, procurando uma colocação coerente com as noções formuladas anteriormente, pode-se, seguindo Lewin<sup>9</sup>, Cartwright<sup>12,16</sup> e French e Raven<sup>10</sup> definir poder social como "influência potencial". Tem-se então que poder é definido em termos de potencial para influenciar e influência é definida em termos de mudança psicológica. Observa-se, portanto, a possibilidade de operacionalmente fazer a relação indireta entre poder e mudança.

É possível diferenciar em unidades as dimensões de tal conceito amplo de poder social que tem suas raízes na teoria de campo Lewiniana. Segundo Lippitt poder social é "1 - a potencialidade; 2 - para induzir forças; 3 - em outras pessoas; 4 - para agir ou mudar o curso de ação em uma determinada di-

reção" <sup>5p.623</sup> Não é viável uma definição operacional direta desse conceito porque seria necessário explorar muitas situações e interações a fim de descobrir os limites exatos de "potencial". Na parte experimental do presente trabalho será feita uma medida indireta de poder que consiste em um índice de poder manifesto explicitado através da direção do comportamento do indivíduo após uma tentativa de influência. Observa-se então que uma mudança no comportamento traduz a atualização de um potencial.

Retomando a caracterização do fenômeno poder social tem-se que o poder de O sobre P se refere a "possibilidade de induzir forças", que em termos lewinianos implica em indução à locomoção ou à mudança de posições<sup>9</sup>. Tais forças têm origem no desejo e na intenção de O, mas o poder de O pode também induzir necessidades em P e a motivação deste teria assim uma natureza social<sup>17</sup>.

No entanto, como já foi delineado na discussão sobre mudança psicológica, a noção de poder só está completa ao se observar que a concepção se refere à indução de forças psicológicas em P por uma entidade O, bem como à resistência a essa indução desencadeada em P pelo mesmo ato de O<sup>9</sup>. Entende-se, assim, que a magnitude da força resultante em P é determinada pelas magnitudes relativas das forças ativadas em O para aquiescer e seguir a direção pretendida por O e para resistir e seguir a direção contrária a pretendida por O. Ambas as forças são ativadas por um ato de O e a própria tentativa de influência gera a resistência<sup>10</sup>.

Convém aqui a observação de que para Festinger, citado por Cartwright<sup>12</sup> não se trata da produção de uma força

totalmente nova, que não estava presente antes da tentativa de influência, mas sim de uma intencionalidade por parte do influenciador de imprimir determinada direção ocasionando mudanças nas forças já existentes. A mudança induzida em P implicará sempre em reestruturação da situação.

O exercício do poder envolve o desempenho de ações que ativam forças psicológicas que atuam através da motivação no sentido de aquiescer ou de resistir à influência. O efeito das forças induzidas e sua relevância motivacional se faz presente, por exemplo, no processo educativo, que afeta o indivíduo na sua estrutura cognitiva, modificando conceitos, conhecimentos, valores e expectativas. Neste sentido o social afeta o indivíduo, mas somente na medida em que essa realidade é percebida pela pessoa, pois o social não é uma realidade em si mas depende do S percebido<sup>17</sup>. Assim, deduz-se que a percepção do poder, mais do que a própria atividade influenciadora é o determinante mais importante na mudança e no desencadeamento de comportamento.

### 1.2.2 Dependência, Interdependência e Independência

Esclarece-se com a exposição acima que poder social implica em uma relação entre dois agentes, termo que pode se referir tanto a indivíduos quanto a coletividades. Essa relação é não simétrica, pois não há exigência, pela definição proposta, de que P tenha poder sobre O, nem que aquele não tenha poder algum. A relação é não transitiva, não havendo implicação de que se A tem poder sobre B e este sobre C, A tenha poder sobre C; é também irreflexiva, não se podendo falar que um agente tem poder sobre outro, considerando-

se o mesmo indivíduo<sup>16</sup>. Ressalta-se, portanto, que poder não é atributo único de um agente e que o ato de O tem relevância motivacional tanto para O quanto para P.

O fenômeno de poder envolve, pois, uma relação diádica entre os dois agentes que pode ser vista de dois pontos de vista que procuram analisar (a) os determinantes do comportamento do agente que exerce poder e (b) os determinantes das reações do receptor deste comportamento. French e Raven<sup>10</sup> adotam este segundo ponto de vista, fazendo uma formulação teórica em termos do espaço vital de P, a pessoa sobre a qual o poder é exercido.

A mudança psicológica de P e sua estabilidade podem ser conceitualizadas em termos de dependência dinâmica de fatores internos tais como necessidades e características de personalidade e de fatores externos tais como argumentos de O. No presente estudo, seguindo French e Raven<sup>10</sup>, o interesse é pelo caso especial de dependência de um agente externo, havendo possibilidade de uma amplitude na mudança psicológica que vai desde uma total dependência do agente externo até uma total independência deste com internalização dos fatores antes externos<sup>10</sup>.

Assim, no contexto da influência social observa-se que as mudanças que ocorrem podem envolver uma maior ou menor dependência da fonte de influência, isto é, do influenciador. A influência é dependente na medida em que a mudança psicológica deixa de ocorrer no momento em que determinadas características do influenciador deixam de ser relevantes para a mudança. A influência é independente na medida em que as mudanças ocorrem como resultantes de um ato do agente influencia -

dor mas na realidade prescindem de características deste para a sua futura manifestação. Por exemplo, uma criança que estuda somente enquanto sua mãe está presente e pode castigá-la caso não estude, está sob influência dependente ao passo que uma criança que estuda, estando sua mãe presente ou não, porque acha isso importante para o seu futuro, tal como foi dito por ela, está sob influência independente. French e Raven<sup>10</sup> propõem, portanto, a existência de um relacionamento direto entre o grau de estabilidade da conformidade e o grau de independência do agente influenciador. Tais idéias serão mais bem explicitadas ao se abordar as diferentes fontes de poder.

Uma formulação teórica distinta da apresentada acima é a de Thibaut e Kelley<sup>14</sup> que conceituam a relação de poder como sendo de interdependência. Ter poder, para esses autores, é ser capaz de mediar lucros e custos; é ter capacidade de influenciar nos resultados de uma pessoa em termos de satisfação ou insatisfação. Assim, poder de O sobre P deriva da dependência deste de O, que pode tornar desejável a P exibir certos comportamentos, para melhorar seus lucros ("controle de comportamento"), ou pode determinar diretamente os lucros de P, sem que esse possa fazer nada ("controle de destino").<sup>14p.124</sup>

A relação de poder para esses pesquisadores é uma situação de troca e, embora teoricamente possível, seriam poucas as situações de vida real onde O tem poder sobre P sem que P não tenha também algum poder sobre O denominado contra-poder. No entanto, como bem salienta Rodrigues<sup>1</sup> a análise de Thibaut e Kelley cai também em situações de dependência e independência<sup>14</sup>. O que ocorre é que a análise é feita tanto do ponto de vista da percepção de O da situação, quanto do ponto de vista

da percepção de P. O foco destes autores é portanto, na estrutura do relacionamento humano como tal, ou melhor, na estrutura da interação.

Ambas as formulações teóricas sobre poder social deixam claro que estão baseadas no pressuposto acerca da percepção do poder. A análise de French e Raven envolve a manipulação da percepção de P. Exemplo: se um aluno não percebe um professor como sendo capaz de puni-lo pela exibição de determinado comportamento não haverá Poder de Punição do professor. Já na formulação de Thibaut e Kelley<sup>14</sup> há interesse também na análise das percepções de O. Exemplo: se uma criança atribui à mãe Poder de Punição e demonstra aquiescência, esse comportamento da criança trará satisfação para a mãe que atribui àquela Poder de Recompensa.

Como já foi afirmado, o presente trabalho está baseado na formulação de French e Raven e se deterá na análise das percepções de P procurando fazer uma análise de suas reações a um ato de O. De qualquer maneira conclui-se que o processo de percepção é básico para o fenômeno do poder social, sendo portanto, da maior importância o processo de atribuição de poder.

### 1.2.3 Fontes de Poder

French e Raven se propõem a identificar e definir sistematicamente alguns tipos de poder que consideram importantes, com a finalidade de compará-los de acordo com as mudanças e os efeitos que produzem.

Embora seja uma tipologia os autores pretendem com a sua formulação não somente descrever diferentes caracterís

ticas e modalidades do fenômeno de influência social, mas principalmente, querem ter condições de explicar os diferentes e feitos encontrados em estudos de influência social já que tais estudos lidam geralmente com processos qualitativamente diferentes de influência social. A proposição é, pois, de definir os conceitos de poder em termos genotípicos, explicativos e não somente em termos fenotípicos e descritivos<sup>10</sup>.

O nível explicativo é atingido, considerando-se que é importantíssimo para o processo de influência social o significado que o ato de O tem para P, ato este que tem que ter, portanto, uma base motivacional. Neste sentido O tem recursos para a satisfação das necessidades de P, ou para o atingimento de suas metas. Basicamente, então, os desejos e necessidades de P servem de fontes de poder de O. Por exemplo: um pai deseja que seu filho faça compras em um sábado de manhã e promete ceder-lhe em troca o carro da família para sair sábado à noite. O poder de recompensa do pai emana de uma necessidade do filho precisar do carro para sair. A relação de poder entre O e P é, pois, caracterizada pela possibilidade de atuação de muitas variáveis qualitativamente diferentes, que são as bases ou fontes de poder. Em uma primeira formulação (1959) os autores citados identificam cinco destas bases e mais tarde Raven (1965) aponta seis fontes de poder como sendo especialmente comuns e importantes, embora reconheçam a existência de outras<sup>10,3</sup>.

A posição do presente estudo é a de mostrar que a natureza qualitativa do poder afeta de maneira distinta o curso de ação de um indivíduo que está em processo de decisão entre duas alternativas. Será feita, então uma abordagem das diferentes fontes de poder que podem caracterizar uma situação de influência unilateral ou unidirecional, na qual uma pessoa tem

a intenção de provocar mudanças psicológicas em outra, sendo aquela, então, a origem de tais mudanças.

#### A - Poder de Coerção e Poder de Recompensa

Lewin<sup>18</sup> coloca bem o problema da coerção e da recompensa como meio de suprimir ou conseguir determinadas condutas, salientando que o problema deve ser abordado como sendo de natureza psicológica já que uma mesma ação pode ser interpretada como recompensa ou como coerção dependendo da situação total da pessoa.

A abordagem conjunta de recompensa e coerção se justifica na medida em que se reconhece que dificilmente estas formas de influência ocorrem puras, estando uma sempre associada à outra. Vale afirmar que recompensa e punição, um dos aspectos da coerção, são complementares pois obter recompensa está ligado a não ser punido e vice-versa. Assim, por exemplo, um aluno que estuda porque quer ser recompensado com notas altas está na realidade exibindo seu comportamento porque também quer evitar ser punido com notas baixas.

Dinamicamente, tanto a recompensa quanto a coerção criam um campo de forças oposto ao campo de forças já existentes pois as forças induzidas se opõem às forças do indivíduo<sup>9</sup>. Fica assim caracterizado o conflito, que é uma situação onde forças ou tendências a respostas se opõem de modo simultâneo entre si, possuindo ambas a mesma intensidade. A situação de conflito onde há tentativa de influência com uma única base de poder traduz a situação típica de influência social. A tentativa de influência cria uma interferência na resposta de indivíduo influenciado devido à emergência de

forças opostas. O conflito é geralmente solucionado com a reavaliação dos objetos o que favorece uma modificação de atitudes para com êles.

O poder do influenciador emana da percepção da pessoa influenciada de que aquele pode mediar recompensa ou punição pela exibição de determinado comportamento<sup>19</sup>. Observa-se que o importante não é a habilidade concreta de O em mediar recompensas e punições mas sim as recompensas e punições potenciais percebidas por P. Estas podem, por sua vez, ser de natureza mais física ou concreta tais como receber um objeto ou dinheiro (recompensa) e receber uma multa ou surra (punição) ou de natureza mais psicológica tais como experimentar sentimentos de aprovação, amor, aceitação, concordância e desaprovção, ódio, rejeição, desacôrdo. A força do poder de recompensa ou de punição está diretamente ligada à magnitude das recompensas e punições que P percebe que O pode mediar e com a probabilidade dessa mediação ocorrer<sup>10</sup>.

Existe no caso ora analisado uma certa associação temporal e causal entre determinado comportamento de P - aqui escência ou resistência - e a possibilidade de receber recompensa ou punição mediadas por uma ação de O. Usando um arcabouço teórico da teoria da aprendizagem pode-se afirmar que o comportamento de P é instrumental para a recepção das sanções levando-o a discriminar entre suas possíveis respostas a fim de conseguir determinados resultados<sup>14</sup>.

Para que a influência ocorra ou continue é necessário que o agente influenciador tenha condições de observar e supervisionar o comportamento de P; O, agente influenciado, preocupa-se com a possibilidade do influenciador saber de

sua aquiescência e, portanto, com a capacidade deste de verificar obediência. O Poder de Recompensa e o Poder de Coerção geram, pois, uma influência dependente de uma característica do influenciador, e pública. O influenciado não interpreta a mudança como ato voluntário e por isso tanto as punições quanto as recompensas virtuais ou fatuais envolvem mudanças superficiais, não internalizadas, sendo pequena a estabilidade dessa influência no sentido de que a aquiescência decorrente dela não é duradoura, apesar de poder inicialmente acarretar mais mudanças do que outros tipos de influência.

Parece pertinente aqui estabelecer um paralelo entre a formulação de French e Raven e a posição de Kelman sobre meios de influência social. Segundo Kelman, citado por Rodrigues<sup>1</sup>, a influência aqui considerada seria exercida através do processo por êle denominado de aceitação. A mudança psicológica baseada na aceitação é também superficial, pois o indivíduo aceita para ser aceito pelo outro ou pelo grupo preocupando-se com o efeito social de sua aquiescência, que no caso é um comportamento ligado às exigências externas de um dado ambiente, não estando envolvida uma reestruturação mais profunda do indivíduo. Por outro lado, o poder do agente indutor está, neste caso, ligado aos meios de controle (recompensa, punição) que possui e a resposta induzida depende de sua fiscalização. Completando o paralelismo convém ressaltar que o poder de coerção e o poder de recompensa tem sua amplitude limitada às regiões do espaço vital de P, dentro das quais O pode punir/recompensar P pela conformidade ou não conformidade. Existe especificidade de área para a influência exercida e caberá ao influenciador limitar a escolha de comportamento de P dentro dessa área procurando com

isso fazer com que determinada resposta seja dominante sobre outra (s).

A estratégia de indução de comportamento que se utiliza de punição ou recompensa manipula diretamente os objetos aumentando ou diminuindo o valor das coisas através de promessa ou ameaça ou através da administração real de recompensa/punição. No entanto, algumas distinções podem ser feitas entre as consequências do uso prolongado de poder de recompensa e poder de punição. A primeira destas situações conduz a um provável incremento de atração positiva de P para O tornando possível a transformação de Poder de Recompensa em Poder de Referência com características diferentes daquele. Na segunda situação haverá diminuição da atração de P para O e possível difusão das valências negativas, suscitadas pela punição potencial a determinado comportamento, a outras regiões do espaço de vida de P. O uso do Poder de Coerção pode também exigir que O se preocupe com a possível fuga da situação por parte de P e tenha que criar barreiras para evitar isso<sup>9,11,14</sup>. Vale também notar que a fiscalização quando se trata de Poder de Coerção é mais difícil do que com Poder de Recompensa porque o influenciado tenta esconder o grau de aquiescência do seu comportamento e a eficácia do Poder de Coerção envolve frequentemente ameaça de punição pela não aquiescência e pelo encobrimento do comportamento<sup>19</sup>.

Os estudos empíricos sobre bases de poder envolvem uma série de problemas de procedimento. Schopler<sup>13</sup> chama atenção para o fato de que não há duas bases de poder que possam ter dispostas em uma dimensão unitária. Assim, é difícil contrastar quantidade de mudança obtida por diferentes bases de poder por causa da "ausência de guias para selecio-

nar operações apropriadas. Os resultados de um experimento que vise a isso depende da força da operação selecionada para definir cada base de poder<sup>13</sup>. Opta-se no presente estudo como será visto no cap. 3, por determinadas definições operacionais de poder supostamente "fortes" que são explicitadas pelo agente influenciador através de comunicações escritas. Por outro lado, um grupo de controle é usado a fim de possibilitar o contraste de mudanças relacionadas a diferentes fontes de poder.

Especificamente em relação ao Poder de Coerção e ao Poder de Recompensa existem ainda alguns problemas adicionais já que o comportamento de O é contingente de P; por exemplo, O pune certo comportamento não aquiescente de P e não pune um comportamento aquiescente. O uso de recompensas e punições potenciais e não atuais, tal como as do presente estudo, evita o problema da contingência e a confusão da variável dependente - grau e direção de mudança - com a manipulação da base de poder<sup>13</sup>.

Os estudos experimentais sobre coerção e recompensa se prendem à argumentação de French e Raven de que atos coercitivos provocam maior força resistente em P, diminuindo sua conformidade, bem como sua atração por O. O problema é bastante controvertido, envolvendo um aspecto técnico que é o de ter que igualar as intensidades das forças indutoras para poder comparar as forças da resistência.<sup>13</sup> A presente investigação deixa esse problema em aberto.

Em relação à hipótese de French e Raven delineada acima, Zipf (1960) faz a distinção entre as duas motivações conflitantes - Força de Conformidade e Força de Resistência - e assinala que o Poder de Coerção, em relação ao Poder de Re

compensa, provoca maior resistência no sentido de gerar atração negativa para com o influenciador; no entanto, afirma a pesquisadora que a quantidade de conformidade sob as duas bases de poder é semelhante<sup>20</sup>. French et al (1960) fazem um outro experimento no qual separam o Poder de Coerção em "forças de punição" e "forças de resistência"<sup>21</sup>. Observam, então, uma relação direta entre quantidade de força de punição e quantidade de conformidade, e uma relação inversa entre força de resistência e quantidade de conformidade, bem como entre quantidade de atração pela figura de poder e quantidade de força de resistência. Com esse estudo de French et al, fica um pouco mais bem definida a fonte da força de resistência, que se refere a fatores tais como "certeza da própria posição" e características de personalidade tais como rigidez e autoritarismo. Do ponto de vista de uma definição operacional "força de resistência" tem relação com a atribuição de não-legitimidade ao ato de O, com o ressentimento contra a ameaça de O e com a atração negativa por O<sup>21</sup>. Já com o Poder de Recompensa tal mecanismo de resistência seria desencadeado pela percepção de P de que a recompensa tem um aspecto de "suborno ou sedução".

O problema da conformidade ou não resultante do uso de Poder de Coerção tem um paralelo nos resultados também contraditórios das pesquisas sobre influência da comunicação com argumentos suscitadores de medo. Experimentos tais como os de Leventhal, citado por McGuire,<sup>22</sup> comprovam a relação direta entre ameaças de consequências desagradáveis pela não aceitação de uma mensagem e mudança de atitude proveniente da aceitação. Já Janis e Feshbach<sup>23</sup> em seu experimento encon-

tram que a relação entre essas variáveis é inversa. A posição atual para essa controvérsia a que chegaram Janis e McGuire, citados por Winge<sup>24</sup> é a de que as relações entre medo e mudança de atitude são mais bem representadas por uma curva em "U" invertido, onde o atingimento de certo nível de medo faz com que não haja mais aceitação e conformidade à mensagem.

Essa posição está de acordo com a hipótese de Festinger (1957) para quem um nível "apenas suficiente" de coerção produz dissonância (conceito a ser abordado mais adiante) após aquiescência, o que induz a mudanças subsequentes na atitude de O<sup>11</sup>.

É provável que algo semelhante ocorra com as promessas de uma recompensa evidenciando, então, a importância do parâmetro intensidade de coerção e de recompensa usada na tentativa de influência, no curso do comportamento subsequente. Isso demonstraria que o incremento de quantidade de influência usada por O gera em O a percepção da situação como qualitativamente diferente.

Já Kipnis (1958), citado por Schopler<sup>13</sup>, apresenta um novo aspecto, que diz respeito a duração das mudanças propostas. Esse pesquisador afirma que não há logo após a influência coercitiva e recompensatória, diferenças na quantidade de conformidade pública mas que, decorrida uma semana da ocasião da influência, o poder de recompensa é mais eficaz na manutenção das mudanças quando a pessoa participa ativamente de um grupo de discussão que media a influência; o poder de coerção é mais eficaz quando a pessoa está em uma situação que não estimula a participação ativa.

São também de interesse as pesquisas empíricas em contextos sociais específicos. Rodrigues e Raven (1972) afirmam que na estrutura escolar coerção e recompensa são as razões apontadas como menos frequentes para a aquiescência dos alunos a um pedido de seu professor<sup>25</sup>. Por outro lado parece existir tanto no contexto escolar<sup>25</sup> quanto no familiar<sup>26</sup> uma relação direta entre insatisfação com a situação vivenciada e o uso de Poder de Coerção e uma relação inversa entre nível sócio-econômico e relevância do uso de coerção e recompensa como forma de influência.

Em relação ainda às contradições suscitadas pelo argumento de French e Raven, é possível que a explicação esteja vinculada ao fato de estarem os pesquisadores trabalhando com diferentes variáveis dependentes. Raven e Kruglanski<sup>19</sup>, baseando-se em Horney (1945) propõem a existência de três tipos de respostas à influência, a saber:

- a) "aproximação" - movimento em direção à influência; conformidade; aquiescência.
- b) "afastamento" - movimento em direção diferente da influência; manutenção de posição própria; independência.
- c) "oposição" - movimento em direção oposta à influência; anti-conformidade.

Essas diferentes reações à influência podem se manifestar em diferentes aspectos da pessoa influenciada como, por exemplo, em seu comportamento explícito, em sua opinião particular, em sua maneira de interagir com o influenciador ou, ainda, em sua maneira de avaliar este. Baseados neste esquema os autores acima mencionados propõem, por exemplo, que

o Poder de Recompensa gera "afastamento" nas opiniões privadas e "aproximação" no comportamento público e que o Poder de Coerção gera "oposição" nas opiniões e "aproximação" no comportamento público.

A presente investigação, baseada na noção de tendência à consistência entre os componentes da atitude e entre essa e o comportamento, e na noção da reatância, a ser analisada mais adiante, levanta a hipótese de que tanto o Poder de Coerção quanto o Poder de Recompensa, por envolverem uma forte restrição à liberdade de escolha, geram "oposição" nas atitudes que vão, por sua vez, influir na direção da decisão. Inclui-se a noção de "afastamento" na noção de "oposição" por ser uma possível manifestação desta. Por outro lado também fundamentando a hipótese, acredita-se que o uso do Poder de Coerção vai contra nosso sistema de valores, que realça a importância da liberdade de escolha.

#### B - Poder Legítimo

Poder Legítimo é definido como proveniente de "valores internalizados em P que ditam que O tem o direito de influenciar P e que P tem obrigação de aceitar essa influência"<sup>10p.159</sup>. A atribuição de legitimidade requer, pois, uma socialização de P, estando a noção de legitimidade, dada uma situação específica, ligada a uma dimensão avaliativa relativa à propriedade ou impropriedade de determinados comportamentos, opiniões ou atitudes. Valores culturais relacionados a determinados papéis da sociedade, tradição, normas, aceitação de uma estrutura social ou expectativas em relação aos outros são possíveis fontes de Poder Legítimo, pois desença-

deiam um conjunto de prescrições para os membros de uma interação social, prescrições essas aceitas por ambos<sup>3,10</sup>.

O âmbito do Poder Legítimo é específico ao valor internalizado que é sua fonte, e o uso desse tipo de poder fora desses limites resulta em ineficácia e diminuição de atração pelo influenciador. Isso acontece porque a noção de legitimidade envolve uma espécie de código ou padrão aceito pelo indivíduo através do qual o agente influenciador pode afirmar seu poder<sup>10</sup>. Alguns dos estudos mostraram que se o indivíduo aceita determinada estrutura de relacionamento, ele é capaz de, sob influência do experimentador, desempenhar por horas uma tarefa sem sentido e desinteressante<sup>27</sup> ou administrar supostos choques elétricos dolorosos a outro sujeito, infringindo valores básicos do relacionamento humano<sup>7</sup>. Neste sentido, a legitimidade evita conflitos potenciais pois o influenciado aceita a base da legitimidade e reconhece que o influenciador ocupa a posição que lhe confere tal poder legítimo tendo, portanto, direito de prescrever comportamento<sup>19</sup>. Observa-se que novamente o ponto crucial da situação é a percepção da legitimidade por parte de P, que é restrita a domínios específicos.

As mudanças alcançadas com o uso de poder dessa natureza são, portanto, dependentes de características do influenciador. Porém, O não precisa fiscalizar o comportamento de P para que ele ocorra, pois o elemento instigador do comportamento é um valor internalizado que pode ser generalizado para várias situações, mesmo na ausência de O ou sem sua mediação direta. Diz-se, então, que a influência exercida pelo Poder Legítimo é privada<sup>10,3,19</sup>.

UNIVERSIDADE CATÓLICA  
R 694/44

Do ponto de vista teórico, Raven e Kruglanski prevêem que o uso eficaz de Poder Legítimo conduz a uma "aproximação" tanto no comportamento público quanto nas opiniões privadas. No entanto, os estudos empíricos de French e Raven (1958) citados por Schopler<sup>13</sup>, não mostram clara e inequivocamente que o uso de Poder Legítimo leva a uma maior conformidade do que a atingida com o uso de poder não-legítimo. Tais experimentos mostram, porém, que a legitimidade favorece uma atração positiva pelo influenciador.

Por outro lado, a atribuição de legitimidade ao Poder de Coerção pode levar a uma maior conformidade em opiniões privadas e a um incremento de atração por O, quando comparado com as consequências do uso de poder de coerção ilegítimo. Também os estudos de conformidade a pressões sociais, tais como os de Asch, citado anteriormente<sup>6</sup>, podem ser interpretados como estudos de poder social quando se observa que está envolvida uma atribuição de legitimidade a uma maioria, que é fonte de consenso de opinião. Se esta fonte social de informação tem poder legítimo, ela é capaz de suscitar conformidade e aquiescência mesmo ao transmitir informações falsas. Fica evidenciado que o uso de Poder Legítimo sobre uma pessoa leva esta a não atribuir a si nenhuma voluntariedade nas mudanças que ocorrem.

Considerando as influências que ocorrem no contexto social da escola e da família, Poder Legítimo é apontado com pouca frequência como responsável pela conformidade<sup>25,26</sup>.

O tipo de poder ora analisado não foi estudado experimentalmente nesse trabalho por se tratar de um aspecto de importância secundária para o estudo, sendo também, uma va -

riável independente de difícil definição operacional em um experimento de laboratório já que envolve a manipulação de valores internalizados da pessoa.

### C - Poder de Referência

O Poder de Referência tem sua origem na "identificação e sentimento de unidade de P para com O ou no desejo desta identidade"<sup>10p.161</sup>. A atração positiva que O exerce sobre P, manifesta por um sentimento de gostar de O, ou a atribuição de prestígio a O fundamentam essa vontade de identificação cuja magnitude está diretamente ligada ao grau de poder de referência de O sobre P. A identificação é fruto do fato de pessoas ou grupos desempenharem o papel de "ponto de referência" positivo; pode também ocorrer uma referência negativa que originará uma ausência de vontade de identificação explicitada nas atitudes, comportamentos e opiniões diferentes dos da fonte de referência acompanhados por sentimentos de não gostar de O e, possivelmente, de hostilidade para com ele. Decorre da identificação positiva uma semelhança de crenças, atitudes e comportamentos que passam a ser um fim em si mesmos.

Teoricamente, as mudanças decorrentes dessa influência podem ser dependentes ou independentes da figura do influenciador<sup>10,13</sup>. A independência se refere a situação onde o agente influenciador não tem consciência ou intenção de exercer seu poder. Parece que este caso de acordo com as noções discutidas no início do trabalho, não se enquadraria no fenômeno de poder social. Poder de Referência só tem sentido se O intencionalmente manipula os afetos de P através do mecanismo de identificação. Julga-se portanto, que o Poder

de Referência é basicamente dependente embora não requeira que O supervisione ou fiscalize o comportamento de P o que confere a esta influência o caráter de ser privada, permitindo a O a percepção de uma certa iniciativa no comportamento de conformidade, o que minimiza sua resistência do emprêgo dessa forma de poder de O. Reconhece-se, porém, que a presença de O pode facilitar a estabilidade das mudanças<sup>13</sup>.

O paralelo com a posição de Kelman é também muito claro nesta situação. Segundo esse autor, citado por Rodrigues<sup>1</sup>, a identificação é um dos três tipos de influência social, que tem como fonte a atração que O exerce sobre P e a preocupação deste em obter apoio social no seu comportamento. A própria relação é gratificante e relevante para a pessoa influenciada e é através dela que O se auto-define em relação a diferentes pontos de referência<sup>1</sup>. Não há reestruturação cognitiva acompanhando as mudanças que dependem dos pontos de referência acima mencionados.

O âmbito de Poder de Referência pode estar limitado a um domínio específico que tem relação com uma característica ou com determinado atributo de O. Um grupo de praticantes de um esporte pode ter influência considerável sobre as atitudes dos membros em relação ao esporte mas nenhuma influência sobre as atitudes políticas dos membros. Considera-se no entanto, que o Poder de Referência é o que tem maior probabilidade de se generalizar para diferentes tópicos<sup>13</sup>. French e Raven, citados por Schopler<sup>13</sup>, hipotetizam que existe uma correlação positiva entre quantidade de atração e extensão da influência. Em situações de conflito a eficácia do uso de poder de referência na resolução de discórdias depende de u-

ma análise do domínio relacionado à influência e do grau de atração entre os membros. Sabe-se, porém, que as relações interpessoais que se fundamentam em poder de referência tendem a ser bastante estáveis<sup>19</sup>.

O uso de poder de referência conduz a uma "aproximação" tanto nas opiniões privadas quanto no comportamento público o que aumenta a percepção de semelhança resultando em identificação positiva adicional. Zander e Curtis (1962), citados por Schopler<sup>13</sup>, se baseiam na suposição de que o Poder de Referência tem mais probabilidade do que o Poder de Coerção de ocasionar mudanças nas cognições privadas e encontram experimentalmente que o nível de aspirações de uma pessoa bem como sua performance de fato são mais afetados por uma performance de uma outra pessoa que tem poder de referência do que pela performance da pessoa com poder de coerção.

Muitos experimentos de laboratórios vinculados aos estudos sobre equilíbrio, congruência e dissonância cognitiva podem ser analisados como momentos de influência social já que frequentemente se utilizam de quantidade de amizade e atração como variável independente e mudança de atitude como variável dependente. Os trabalhos desenvolvidos nestas áreas procuram evidenciar a relevância do laço afetivo entre os membros de uma relação diádica para a direção de suas atitudes e vice-versa.

Na estrutura escolar<sup>25</sup> bem como na familiar<sup>26</sup>, o poder de referência é frequentemente apontado como fonte de influência responsável por conformidade, sendo que nesta estrutura tal poder predomina entre os casais satisfeitos com o casamento, correlacionando-se positivamente com a idade

dos cônjuges.

Razões semelhantes às abordadas em relação a não manipulação do Poder Legítimo levaram essa autora a não manipular Poder de Referência no estudo experimental aqui apresentado.

#### D - Poder de Conhecimento

O Poder de Conhecimento emana da "atribuição de conhecimento ou habilidade superior ao influenciador" <sup>3p.374</sup>, dentro de um domínio específico no qual a influência é tentada. A influência é, pois, dependente de uma característica do influenciador e se P, após mudar um comportamento, diminuir a quantidade de conhecimento atribuído a O, ele reduzirá ou eliminará a mudança já ocorrida. Por outro lado, a influência é privada no sentido de que não é necessário que o influenciador tenha condição de observar ou supervisionar o comportamento para que seu poder se atualize. A eficácia do poder em termos de mudança não se prende à presença do influenciador; ela depende do reconhecimento por P da competência, conhecimento ou habilidade do influenciador <sup>13</sup>.

O âmbito do poder está, teoricamente, limitado às áreas específicas onde O tem conhecimento reconhecido, embora possam ocorrer certas generalizações para outras áreas <sup>13,10</sup>. No entanto, o Poder de Conhecimento de O diminui se P desconfia dele, não lhe atribuindo uma certa neutralidade e objetividade, percebendo-o diretamente beneficiado pela sua conformidade. A influência poderá, neste caso, ser negativa acarretando um "efeito de bumerangue", contrário à influência que poderá se manifestar nas opiniões, nas atitudes ou no comportamento da pessoa influenciada. Ressalte-se, aqui, que a

"neutralidade" do influenciador não deve ser confundida com ausência de clareza nos argumentos. Compreende-se, assim, que o Poder de Conhecimento só é eficaz na redução de conflitos se a situação envolver um alto grau de confiança. Se os objetivos de O e P são diversos a situação envolve, por sua própria natureza, desconfiança mútua; porém, se a discórdia se refere a meios de atingir os mesmos objetivos, então, o Poder de Conhecimento pode ser eficaz<sup>19</sup>. Ressalvadas essas condições, o Poder de Conhecimento acarreta uma "aproximação" tanto no comportamento público quanto nas opiniões ou crenças privadas do indivíduo, embora possa não favorecer a atração pelo influenciador, já que a ênfase é colocada em diferenças existentes entre O e P.<sup>19</sup>

Os aspectos acima abordados acompanham de perto os estudos sobre o papel de credibilidade do comunicador na mudança de atitude. Muitas investigações sobre este tópico foram desenvolvidas por Hovland, Janis e Kelley (1953) e seus discípulos<sup>8</sup>; nestes trabalhos os conceitos de competência (conhecimento, habilitação profissional, status social, inteligência) e neutralidade (ausência de interesse e de intenção) percebidas são considerados aspectos diferentes, embora intercorrelacionados, da credibilidade do comunicador. De um modo geral, tais pesquisas teórico-experimentais confirmam as posições de Raven, de French e de Kruglanski no sentido de provar que existe uma relação direta entre competência e neutralidade atribuídas e aceitação da mensagem.

Kelman (1958), citado por Raven<sup>3</sup>, empreende uma linha diferente de pesquisa. Ao comparar experimentalmente a eficácia do Poder de Conhecimento e a eficácia do Poder de

Coerção e de Referência, conclui que entre estes três tipos de poder a influência do Poder de Conhecimento é a única a reunir a característica de dispensar fiscalização do comunicador e de ser estável mesmo algumas semanas após a influência. Essa característica concorre para a eficácia do poder. Outros estudos empíricos mais recentes tais como os de Crown e Willis (1961) e Aronson e Golden (1962), citados por Schopler<sup>1</sup> demonstram também a eficácia do uso do Poder de Conhecimento na conformidade.

No contexto familiar, Poder de Conhecimento é indicado com relativa frequência como provável base de influência entre os cônjuges, sendo que este tipo de influência parece manter uma relação inversa com a idade dos cônjuges<sup>26</sup>. Já na estrutura escolar o Poder de Conhecimento parece ser bastante predominante sobre outras bases no domínio acadêmico, sendo de um modo geral uma razão frequentemente citada como responsável pela aquiescência dos alunos a pedidos do professor<sup>25</sup>.

Do ponto de vista da teoria de Thibaut e Kelley (1959) compartilhar conhecimentos reduz custos para a pessoa influenciada, sendo essa a fonte de sua eficácia; esta estaria também relacionada à experiência passada de P, no sentido de maiores recompensas e menores custos aferidos pela conformidade em situações semelhantes.

Resumindo, pode-se afirmar que Poder de Conhecimento afeta primariamente a estrutura cognitiva da pessoa influenciada, o que, por sua vez, vai acarretar mudanças em outra parte do sistema. Considerando que Raven e Kruglanski supõem que nesta situação o influenciado julga que as mudanças tem

origem em sua própria decisão<sup>19</sup>, esse trabalho levanta a hipóteses de que o Poder de Conhecimento gera "aproximação" (tal como definida anteriormente) nas atitudes e na direção da decisão feita após uma tentativa de influência.

#### E - Poder de Informação

O Poder de Informação é geralmente identificado como capacidade de persuasão e está ligado ao conteúdo da comunicação feita pelo influenciador e não a uma característica ou à natureza deste agente. Segundo French e Raven "características do próprio estímulo tais como a lógica dos argumentos e os "fatos auto-evidentes" são os fundamentos desta influência<sup>10p.164</sup>. As informações ou contingências desconhecidas para P de uma situação estabelecem novos elementos cognitivos e novas relações que vão provocar uma reorganização cognitiva, reorganização essa que é favorecida quando a situação é ambígua e sujeita à reestruturação<sup>3</sup>. Em termos menos formais pode-se afirmar que a pessoa influenciada compreende e aceita a comunicação atribuindo validade a seu conteúdo. As mudanças psicológicas acarretadas por esse tipo de influência são independentes da pessoa influenciadora, pois são provocados pela reorganização cognitiva responsável pelos novos comportamentos, opiniões e atitudes. Deduz-se que a influência é privada já que a observação ou fiscalização do comportamento por O é totalmente irrelevante. A eficácia do poder de informação está ligada ao sistema de valores e necessidades da pessoa influenciada acarretando internalização da mudança quando a informação fornecida for convincente. Por isso mesmo supõe-se que o influenciado julgue que as mudanças sejam voluntárias, embora desencadeadas pela informação dada pelo influenciador.

O paralelo com a posição de Kelman é outra vez, muito claro. Kelman, citado por Rodrigues<sup>1</sup>, concebe como meios de exercício de influência a internalização, além da aceitação e identificação, esses dois últimos já abordados anteriormente. A conformidade com a influência se verifica no caso, porque ela é relevante e consistente com o sistema de valores da pessoa, que se preocupa com a sua congruência comportamental. Isso proporciona a internalização das prescrições reorganizando internamente os meios para alcançar determinadas metas e maximizando nas novas condições o valor em questão. Também para Kelman a influência é independente do influenciador que não necessita reiterar suas afirmações ou supervisionar a sua eficácia.

Compreende-se que a influência, fruto do Poder de Informação, é um meio eficaz de conseguir mudanças e reduzir conflitos na medida em que "o conteúdo comunicado vincula o padrão alterado de comportamento a uma estrutura cognitiva e a um sistema de valores existentes"<sup>19p.73</sup>.

Portanto, o âmbito do Poder de Informação está preso a uma consideração pelo sistema de valores da pessoa que se tenta influenciar, incluindo aí os valores que fundamentam o comportamento original. Dentro desses domínios, são bastante estáveis as mudanças decorrentes do Poder de Informação.

O Poder de Informação acarreta, levando-se em conta as considerações acima, mudança positiva ou "aproximação" tanto nas opiniões privadas quanto no comportamento público, embora possam vir acompanhadas por atração negativa pelo influenciador caso este seja percebido como superior, diferen-

te do agente influenciado. Por outro lado, a influência causada pelo exercício do Poder de Informação parece ser a mais estável no tempo, comparada com as outras formas de influência, se enquadrando adequadamente em sistemas de valores que dizem respeito à liberdade individual de escolha. Deduz-se disso a relevância desta fonte de Poder nos modernos sistemas educacionais. É possível, porém, que o professor só possa usar este tipo de Poder tendo anteriormente exercido Poder de Conhecimento<sup>3</sup>.

Muitas pesquisas empíricas sobre persuasão desenvolvidas por Hovland, Janis e Kelley (1953) se relacionam com a eficácia da influência baseada em informação. Tais estudos reiteram as noções acima abordadas, ao investigar as características da mensagem em seu conteúdo, estilo ou estrutura que se interrelacionam com características do comunicador, do receptor e do meio de comunicação no sentido de favorecer ou não a aceitação da mensagem. No estudo de Raven, Centers, Rodrigues (1969) sobre a estrutura de poder na família fica evidenciado a frequente indicação do poder de informação como base de influência entre os cônjuges<sup>26</sup>. Já na estrutura escolar o Poder de Informação é apontado como a razão mais frequente para a aquiescência dos alunos aos pedidos de seu professor, sendo isso verdadeiro para os domínios da disciplina, da cooperação, de assuntos acadêmicos e de assuntos da comunidade. Existe também alguma indicação que o Poder de Informação tem correlação positiva com o rendimento escolar e com a satisfação na escola<sup>25</sup>.

A hipótese deste trabalho, tendo em vista a exposição acima, é que o Poder de Informação gera "aproximação" (tal como anteriormente definida) nas atitudes, facilitando uma

decisão na mesma direção da influência.

#### 1.2.4 Considerações Adicionais

Convém ao final desta abordagem deixar claro que o estudo sobre o fenômeno poder social não se esgota na análise feita das bases do poder unilateral e de suas consequências para a pessoa influenciada. Nesta área restam ainda muitos parâmetros a serem mais bem definidos tais como a verificação de quantidade e qualidade de influência no tempo e as características de personalidade, como por exemplo: a necessidade de independência, que interagem na situação de influência social.

Reconhece-se que o assunto, para uma análise mais global envolve, entre outros, o estudo de poder bilateral, ou mesmo multilateral com ou sem reciprocidade de suas bases e suas consequências primárias e secundárias; o estudo das motivações, estratégias e percepções do influenciador bem como o estudo de características de personalidade do influenciador relevantes para o exercício da influência. Essas análises possibilitariam uma ulterior síntese de um fenômeno tão complexo com poder social<sup>19,13</sup>.

Por outro lado, é possível que as bases aqui analisadas não operem de maneira pura, existindo em uma situação várias bases de poder em operação sendo que o que parece ocorrer é que uma se torna mais saliente que as outras. Seria então necessária uma análise das combinações de bases já que se intui que a resultante não é necessariamente a soma das diferentes bases.

Também há de se considerar que o exercício de um tipo de poder pode gerar uma influência secundária sobre outro tipo. Um professor coercitivo pode, por exemplo, conseguir uma aquiescência pública em termos de maior quantidade de estudo de um aluno, mas vai gerar também referência negativa que vai operar nas opiniões privadas do aluno manifestando-se com quedas no ritmo de estudo quando o professor não estiver ou quando não mais ocupar essa posição diante desse aluno.

O arcabouço teórico desenvolvido a partir dos trabalhos de French e Raven e que em parte guia o presente trabalho, parece bastante amplo a fim de orientar, como já o fez, essas outras áreas de investigação delineadas acima. A riqueza do enfoque está em sua tentativa de explicar e não somente descrever o fenômeno de poder e suas consequências nas interações sociais. As mudanças são explicadas por um enfoque baseado na teoria de campo que engloba tanto uma abordagem behaviorista, salientando o papel da recompensa e da punição e o significado destes para a pessoa influenciada, quanto uma abordagem funcional, salientando a função do ajustamento ou equilíbrio consigo mesmo e com os outros, quanto uma abordagem baseada na consistência, salientando o papel da coerência diante da informação dada pelo influenciador.

Resumindo os aspectos abordados, viu-se que teoricamente a quantidade de conformidade em uma situação de influência depende do equilíbrio entre a força da indução e a força da resistência<sup>10</sup>. Essa é a matriz principal sobre a qual operam as diferentes bases do poder analisadas. A direção da força exercida pelo

influenciador está, no presente trabalho, coordenada a uma posição da pessoa influenciada em uma escala de atitude; a coordenação é feita pois, com um aspecto distinguível da estrutura cognitiva da pessoa que sofre uma tentativa de influência e que está em processo de decisão entre duas alternativas. Tal processo será analisado a seguir.

## CAPÍTULO 2

### VARIÁVEIS MOTIVACIONAIS NO PROCESSO DECISÓRIO

English e English definem decisão como uma "formulação de um curso de ação com intenção de executá-lo"<sup>28</sup>. O fenômeno decisório, por envolver com bastante intensidade um aspecto racional e lógico, tem sido estudado no campo da economia e da matemática. Desenvolveram-se nessas áreas diferentes teorias explicativas tais como, a teoria da decisão, a teoria da utilidade (daquela derivada) e a teoria dos jogos, que buscam estabelecer sistematicamente, lançando mão de instrumental matemático, as variáveis envolvidas na tomada de decisões. Tais enfoques não serão aqui abordados mas eles estudam o processo decisório sob um princípio geral utilitarista, também aceito pelos psicólogos, de maximização de lucros e minimização de perdas<sup>1</sup>.

No entanto, uma análise do fenômeno como um todo deixa claro que o processo envolve não somente um aspecto racional, mas, muito caracteristicamente, um aspecto emocional. São importantes, portanto, as variáveis motivacionais do processo decisório e seu enfoque do ponto de vista psicológico.

#### 2.1 Momentos Psicológicos do Processo

Reverendo os estudos sobre o assunto, observa-se que diversos autores distinguem três fases no processo decisório, a saber:

1. fase da deliberação sobre diferentes cursos de ação, caracterizada por conflito entre as diferentes alternativas ou

motivos.

2. fase volitiva da escolha ou decisão propriamente dita de um curso de ação, caracterizada por aceitação de uma alternativa e rejeição de outra(s).

3. fase de consumação da ação de acordo com o curso escolhido.

Com esse esquema pode-se analisar o processo decisório em três momentos psicológicos relacionados às diferentes situações vivenciadas:

- a) situação pré-decisional
- b) situação decisional propriamente dita
- c) situação pós-decisional

Como bem afirma Festinger, a compreensão do processo decisório do ponto de vista psicológico não se prende unicamente à predição de qual a alternativa escolhida, mas a uma análise das interrelações das três situações acima descritas que possibilite fazer uma predição sobre a conduta, como um todo, da pessoa que decide e uma análise das consequências psicológicas da decisão<sup>29</sup>.

Segundo Lewin, a situação de escolha é uma situação transvariante, já que a "pessoa se encontra ao mesmo tempo em mais de uma situação ao alternar entre ver-se em uma futura situação correspondente a uma ou outra possibilidade"<sup>9p.302-303</sup>. Para esse autor, citado por Brehm e Cohen, a decisão envolve uma "resolução do relacionamento entre os gradientes de aproximação e afastamento das alternativas... A decisão significa que a potência de uma alternativa tornou-se zero ou está tão diminuída que a outra alternativa e suas forças correspondentes dominam a situação"<sup>30p.233</sup>.

Nesta afirmação de Lewin está o berço de dois modelos teóricos contraditórios quanto à caracterização e o significado das diferentes fases do processo decisório.

A chamada Teoria do Conflito é defendida entre outros por Janis (1959), Janis e Mann (1968) e Mann, Janis e Chaplin (1969)<sup>31</sup>. Esta posição, segundo Brehm e Cohen<sup>30</sup>, postula que a decisão tem origem em um conflito que cria tensão psicológica, cuja magnitude é proporcional à magnitude das tendências opostas de aproximação e afastamento, alcançando o ponto máximo quando tais tendências tem igual magnitude e são muito intensas. A necessidade de mudar a relação entre os gradientes de aproximação e afastamento de modo a não possuírem a mesma magnitude, possibilita a discriminação entre as alternativas e a posterior escolha de uma delas. Há, portanto, para os defensores desta posição, um trabalho de reavaliação tendenciosa das alternativas e, nesse sentido as avaliações das alternativas são instrumentais para alcançar a decisão. A tensão, fruto do conflito e as conseqüentes tentativas de sua redução são, para os autores acima mencionados bem como para Miller<sup>31,32</sup>, características da fase pré-decisional e a decisão visa por fim ao conflito e à tensão. Porém, tais teóricos postulam que mesmo após a decisão há elementos conflituosos que dão origem a uma nova decisão e assim sucessivamente até o conflito ser mínimo e tolerável ou até não mais poder ser resolvido<sup>33</sup>. A ênfase é, portanto, em um processo cíclico (conflito-decisão-conflito) não dicotomizado em fases pré e pós-decisional explicável por um princípio geral (o conflito) já que, dinamicamente, os mecanismos são semelhantes<sup>30,31</sup>.

Uma posição divergente é a defendida por Festinger

(1957, 1964). Para ele a decisão tem também origem no conflito que caracteriza a fase pré-decisional mas este, do ponto de vista psicológico acarretaria uma avaliação não tendenciosa e objetiva das alternativas. A atividade tendenciosa seria característica do período pós-decisório. A sua posição está fundamentada na distinção que esse autor faz entre conflito e dissonância, dinamicamente entre si e em seus efeitos<sup>11,29</sup>.

Conflito tem para Festinger as características conceituais já descritas de conduzir o indivíduo para duas diferentes direções simultaneamente<sup>11</sup>. Dissonância, por outro lado, é um constructo motivacional baseado no pressuposto de que o ser humano procura um estado de consistência ou harmonia interna que faz com que suas cognições tendam a ser consistentes<sup>11</sup>. O termo dissonância é empregado por Festinger para substituir inconsistência, termo por demais carregado de conotação lógica e não psicológica. Para esse autor existe uma relação dissonante entre duas cognições relevantes quando "considerando-se unicamente esses dois elementos o oposto de uma seguir-se de outra"<sup>11p.13</sup>. O termo cognição se refere a qualquer conhecimento acerca de si mesmo, acerca dos outros, ou acerca do ambiente<sup>11</sup>. Jones e Gerard (1967) baseados em Brehm e Cohen (1962)<sup>30</sup>, clarificam mais o conceito ao postularem a dissonância como um estado psicológico resultante de implicações contraditórias ou incompatíveis no comportamento, causado por duas cognições<sup>34</sup>. Essa dissonância nas relações entre os elementos cognitivos é um estado de "desconforto psicológico que motiva a pessoa a tentar reduzir a dissonância e atingir a consonância"<sup>11p.3</sup>, o que é conseguido com mudanças ou acréscimo de cognições, mudanças de

comportamento, ou exposição seletiva a novas opiniões e informações. Resumindo, fundamentado em um modelo analógico ao modelo de equilíbrio biológico, Festinger postula que a dissonância é um estado de tensão no sistema e que existe um drive para reduzir essa tensão.

A dissonância pode resultar de uma série de situações diferentes como, por exemplo, de uma decisão. A hipótese é que após uma decisão não mais existe conflito mas existe dissonância cognitiva que, do ponto de vista dinâmico não mobiliza o sujeito para duas ou mais direções simultaneamente<sup>11</sup> e sim para uma só direção, de acordo com a decisão feita. Para Festinger, portanto, o "ato de decisão" é crítico do ponto de vista do processo psicológico<sup>29</sup> separando dois mecanismos dinamicamente diferentes. Justifica-se, para Festinger, a caracterização das diferentes situações do processo decisório. Na situação pré-decisional o indivíduo vive o conflito das tendências simultâneas às respostas mutuamente incompatíveis por isso, segundo Lewin<sup>18</sup>, Miller<sup>35</sup> e Festinger<sup>29</sup>, há frustração que pode trazer como conseqüências comportamentos agressivos, de fuga ou de deteriorização de performance. No que diz respeito aos comportamentos instrumentais para alcançar a decisão, há na fase pré-decisional exame e avaliação das várias alternativas; segundo Festinger, a pessoa procura objetiva e imparcialmente reunir informação a fim de comparar as diferentes possibilidades de modo a poder posteriormente estabelecer uma ordem de preferência na qual se engajará. A procura do máximo de informações possíveis está correlacionada com a semelhança de atração entre as alternativas, e a pessoa quer ter a confiança de que nenhuma ou -

tra informação alterará sua decisão uma vez que a explicitou e nela se engajou.

Do ponto de vista experimental existem dados que corroboram ambas as posições. Mann, Jones e Chaplin (1969) encontram dados que segundo eles apoiam a posição defendida pela Teoria do Conflito<sup>31</sup>, enquanto Davidson e Kiesler (1964), e Jecker (1964, a/b) encontram dados confirmando a hipótese da Teoria da Dissonância Cognitiva<sup>36, 37, 38</sup> quanto a não tendência na avaliação das alternativas na fase pré-decisional<sup>29</sup>. Tanto as confirmações de Mann, Janis e Chaplin quanto as de Davidson e Kiesler são sujeitas a explicações alternativas para os resultados, mas os experimentos de Jecker, que engenhosamente manipularam as variáveis conflito e dissonância, permitem confirmar melhor a posição inicial de Festinger. A ambiguidade dos resultados parece residir numa dificuldade metodológica, reconhecida pelos teóricos, referente ao estabelecimento objetivo do momento da decisão. Este problema experimental possibilita explicações alternativas pois não há precisão de quando a pessoa está em situação de conflito nem de quando a decisão é feita. A distinção conceitual entre uma "tentativa de decisão", "decisão implícita", "privada" ou "provisória" e uma "decisão explícita", "pública", "irrevogável" também não evita na prática que as medidas realizadas no período pré-decisional sejam interpretadas pelos defensores da outra posição como pertencentes ao pós-decisional e vice-versa, já que é impossível evitar a decisão implícita.

Outras dificuldades se referem a possíveis influências causadas por sucessivas medições em um processo, causa -

das pela interrupção da sequência ou pelo próprio ato de medir.

A posição atual, aceita pelos teóricos da dissonância, em relação à controvérsia foi formulada recentemente por Jecker (1968) e pode ser sintetizada nos seguintes pontos<sup>33</sup>:

- a fase pré-decisional é distinta da pós-decisional: não há conflito na pós-decisional nem dissonância na fase pré-decisional;
- o conflito pré-decisional não é resolvido pela avaliação sistemática das alternativas; a dissonância pós-decisional é assim reduzida;
- a formulação de uma atitude, de uma opinião ou crença é conceitualmente equivalente a uma decisão, pois se trata de escolha entre várias crenças ou opiniões possíveis. Essas "tentativas de decisão", "tomadas de posição" implicam em um envolvimento e um compromisso porém em menor grau do que o existente quando há uma "decisão explícita e irrevogável";
- é o envolvimento psicológico com a decisão tomada que acarreta uma avaliação tendenciosa diante de informação claramente dissonante; fazer uma decisão não implica em dissonância como consequência inevitável;
- a certeza ou não ambiguidade das consequências do envolvimento é também condição para a distorção ou tendenciosidade de avaliação.

Aronson<sup>39</sup> endossa também essa posição mostrando que, tal como postulado por Brehm e Cohen (1962) o envolvimento psicológico da pessoa tem um papel chave no aparecimento da dissonância e na tentativa de sua redução através da avaliação tendenciosa das alternativas valorizando a alternativa esco-

lhida e desvalorizando a rejeitada. Tal mecanismo será visto com mais detalhe no final do capítulo 2.

Linder e Crane<sup>40</sup> derivam da Teoria da Resistência Psicológica de Brehm um terceiro modelo de análise da situação pré-decisional, confirmado por Linder, Wertman e Brehm<sup>41</sup>. A pessoa em uma situação de escolha, ao exprimir suas preferências pré-decisionais, tem uma série de liberdades ameaçadas tais como: "a liberdade de escolher a alternativa menos preferida, a liberdade de rejeitar a mais preferida e a liberdade de permanecer não comprometido" (40p.259). Essas ameaças à liberdade de escolher as alternativas livremente acarreta reatância, estado motivacional dirigido para restabelecer a liberdade ameaçada ou eliminada, que se manifesta pelo aumento de desejo ou de atratividade pela alternativa ameaçada de eliminação ou eliminada. Assim, segundo Wiklund, citado por Linder e Crane é medida que se aproxima o momento da decisão as ameaças aumentam e conseqüentemente a reatância, caso haja discriminação de preferência entre as alternativas. A maneira de evitar reatância é não discriminar as alternativas e tender a igualar as atratividades das duas alternativas à medida em que o momento da decisão se aproxima. "A magnitude da reatância pré-decisional é provavelmente uma função curvilínea da disparidade inicial na atratividade das alternativas" (40p.259). Dessa maneira, os autores afirmam que na situação pré-decisional há convergência nas avaliações de atratividade das alternativas proporcional à aproximação do momento da decisão. O fenômeno de convergência é mais nítido quando há moderada disparidade inicial entre as alternativas.

O modelo baseado na Teoria da Resistência concorda pois com Festinger (1964) de que a situação pré-decisional é caracterizada por avaliação objetiva das alternativas, mas man

tém que, devido à reatância, há "superobjetividade", ou melhor, convergência com diminuição de atração da alternativa mais atraente e aumento da menos atraente, de modo a permanecer livre para escolher.

A proporção do modelo, aceita no presente trabalho, é a de dar relevância ao estado motivacional de reatância na fase pré-decisional e ao de dissonância cognitiva na fase pós-decisional.

De acordo com o que foi dito acima fica evidente que há necessidade de melhor compreensão da psicologia do processo decisório pessoal e reconhece-se que o problema discutido está ainda em aberto. Tecnicamente ainda não se conseguiu criar instrumental para acompanhar as mudanças de avaliação das alternativas que ocorrem no processo decisório mas, há indícios de que existe, no processo decisório, diferentes momentos psicológicos nos quais atuam diferentes mecanismos; essa possibilidade é proveitosa para o presente estudo, que focaliza as variáveis motivacionais reatância e dissonância nas fases pré e pós-decisional, respectivamente.

## 2.2 Influência Social na Fase Pré-Decisional

### 2.2.1 Conflito

Para Jones e Gerard<sup>34</sup> o homem é um ser dotado de volição e seu comportamento envolve um aspecto de escolha, sendo importante a representação cognitiva das alternativas da escolha e a avaliação de sua significação para ele.

Para todos os investigadores que se ocupam em estudar a tomada de decisões, o processo decisório envolve sem -

pre um conflito, que se configura, como já abordado anteriormente, pela coexistência de forças, condutas, tendências ou necessidades opostas ou contraditórias de igual intensidade.

Lewin<sup>9</sup> caracteriza três tipos de conflito que podem ser adaptados à situação de escolha:

- a) conflito afastamento x afastamento - no qual tenta-se evitar os aspectos desagradáveis de ambas as alternativas.
- b) conflito aproximação x aproximação - no qual ambas as alternativas envolvem aspectos agradáveis e o indivíduo tem que optar por uma alternativa.
- c) conflito aproximação / afastamento - no qual uma mesma alternativa envolve aspectos tanto agradáveis quanto desagradáveis e o indivíduo tem que optar ou se engajar em algo que é ao mesmo tempo positivo e negativo.

No presente trabalho supõe-se que as influências sociais exercidas em sentido contrário às preferências do indivíduo, que está em processo de decisão, geram um conflito do tipo (c) acima descrito, ou melhor, geram um duplo conflito aproximação/afastamento pois, após a influência, cada alternativa em consideração envolverá aspectos positivos e negativos e o sujeito se sente ambivalente em relação a ambos os polos do conflito.

A situação de conflito é acompanhada, segundo Miller<sup>35</sup> por hesitação, tensão, bloqueio completo ou fuga porque a escolha implica em abandono de uma das alternativas que por serem qualitativamente distintas não tem possibilidades de substituir uma a outra; ou porque existe na situação de escolha incerteza quanto às consequências das alternativas já que o sujeito é ambivalente em relação às metas antes da decisão;

ou porque o sujeito intui tais consequências e tem medo; ou, ainda, porque não quer se comprometer e fica ansioso, afastando-o de um engajamento com qualquer das alternativas. Resulta do conflito assim caracterizado uma modificação das atitudes, das opiniões ou do comportamento, como uma tentativa de lidar com a tensão, diminuindo a sua intensidade.

Em uma situação de decisão o conflito se equaciona com a necessidade de estabelecer uma atitude de aproximação ou afastamento para com as alternativas em jogo. Dentro de um determinado contexto decisório, o indivíduo procura é reconhecer quais as alternativas que se lhe apresentam tentando, segundo Festinger (1964), acumular o máximo de informação que existe sobre cada alternativa, informação essa que envolve aspectos positivos e negativos. Nesta fase do processo há, pois, categorização de informação com antecipação da relevância desta diante de determinados valores, a fim de possibilitar o estabelecimento de uma atitude<sup>34</sup>.

Festinger (1964) postula de acordo com sua posição vista no ítem anterior, que na fase pré-decisional há abertura para qualquer informação em relação às possíveis escolhas, visando uma avaliação objetiva e imparcial diante de valores pessoais, avaliação esta que permitirá o estabelecimento de uma ordem de preferência entre as alternativas<sup>29</sup>. Experimentalmente, Jecker(1964 b) mostra que nesta fase os indivíduos antes de uma decisão gastam tanto tempo lendo informação desfavorável quanto lendo informação favorável<sup>38</sup>; ademais Davidson e Kiesler (1964) e Jecker (1964a) mostram que não há antes da decisão uma grande divergência na atratividade de duas alternativas<sup>36,37</sup>. Esses autores não encontram evidência de

tendenciosidade na avaliação das alternativas na fase pré-decisonal. No entanto, a hipótese de procura de nova informação visando a adquirir confiança de que a ordem de preferência não será alterada encontra no experimento de Davidson e Kiesler (1964) apenas uma fraca comprovação<sup>36</sup>.

O hipotético acúmulo e avaliação imparcial e objetiva das informações não esgotam, todavia, essa fase do processo; alguns experimentos exploratórios apontam a existência de outros fatores que acrescentam complexidade ao processo. Walster e Festinger (1964) mostram a existência de uma tendência a descoberta de outras alternativas melhores do que as disponíveis<sup>42</sup>, o que estaria de acordo com a idéia de um ser humano criativo que não se limita em seus processos intelectuais aos dados concretos, mas que opera em nível abstrato, combinando e prevendo os possíveis.

Porém, segundo Braden e Walster (1964) existe um outro fator que pode atuar nesta fase e que se refere a relutância em decidir devido a previsão de consequências desagradáveis<sup>43</sup>. Teoricamente, os investigadores concordam que a escolha ou opção por uma alternativa é feita quando o sujeito adquiriu um certo grau de confiança cuja relevância depende diretamente do grau de importância da decisão, do grau de variedade de informação sobre as alternativas e do grau de semelhança em atração dessas alternativas<sup>29</sup>.

Da análise feita deduz-se que o indivíduo é ativo no processo decisório, procurando racionalmente solucionar o conflito cuja primeira fase foi até agora mais focalizada em seu aspecto racional. Sabe-se, porém, através da intuição que muitas decisões são tomadas impulsivamente, sem grande

consideração qualitativa e quantitativa por informação sobre as alternativas. Festinger sugere especulativamente que "tal comportamento seja uma maneira de evitar uma situação que promete ser difícil"<sup>29p.154</sup>.

Os aspectos emocionais do processo são ainda bastante obscuros. Jones e Gerard vêem a fase pré-decisional caracterizada pelo sentimento de incerteza quanto ao sucesso resultante do engajamento em determinado curso de ação<sup>34</sup>. Por outro lado, a resolução do conflito estaria também ligado a características de personalidade, tais como a auto-confiança, que influenciam o indivíduo a arriscar em diferentes níveis<sup>34</sup>.

A postulação de Brehm sobre reatância psicológica como uma variável motivacional atuando na fase pré-decisional do processo decisório é útil na tentativa de melhor compreensão desse processo sob um prisma amplo.

#### 2.2.2 Liberdade de escolha, reatância psicológica e mudança de atitude

O ato de fazer decisões é central no comportamento humano. Embora certas vezes inconsciente das motivações que o levam a decidir e frequentemente desempenhando atos contra a sua vontade, o ser humano sente uma certa liberdade de selecionar entre diferentes comportamentos aqueles nos quais se engaja e aqueles nos quais não se engaja. O problema não se coloca no plano de discutir se o ser humano é realmente livre, se liberdade é uma ilusão ou não, ou se o construto liberdade é cientificamente apropriado, mas em afirmar que existe a experiência subjetiva de liberdade e que a crença ou percepção da liberdade de escolha é importante para o indiví

duo, possuindo antecedentes e consequentes . Baseando-se nesse pressuposto Brehm afirma que "na medida em que a pessoa está consciente de suas necessidades e do comportamento para satisfazer tais necessidades, e contanto que tenha liberdade adequada, ele pode escolher comportamentos de modo a maximizar a satisfação de necessidade"<sup>2p.1</sup>.

#### - Percepção da Liberdade de Decisão

Steiner (1970), com um enfoque econômico e probabilístico de ganhos e perdas aprofunda a noção de percepção de liberdade identificando dois tipos interrelacionados, porém, não necessariamente correlacionados: liberdade de resultados, no qual o sujeito sente que tem uma alta probabilidade de obter os resultados que deseja, e liberdade de decisão, no qual o sujeito acredita que ele mesmo seleciona os resultados que quer procurar obter e os meios para alcançá-los. O presente estudo focalizará a percepção de liberdade de decisão, ou seja, a volição que o sujeito acredita que exerce quando decide se quer ou não obter determinado resultado ou quando decide que vai obter um resultado e não outro<sup>44</sup>.

Segundo Steiner, a liberdade de decisão é maior quando os ganhos esperados de uma alternativa são aproximadamente equivalentes aos ganhos esperados da outra. A percepção de liberdade de escolha é, então, uma "função negativa das discrepâncias entre os ganhos das opções disponíveis"<sup>41p.195</sup>. Essa noção é paralela à de Brehm e Cohen (1962) que afirmam que o indivíduo experimenta uma maior auto-determinação e volição quando escolhe entre alternativas que são semelhantes do que quando existe uma alternativa muito superior a outra em recompensas oferecidas. Qualquer coisa que produza uma desigualdade entre os ganhos esperados das alternativas mutua

mente exclusivas, reduz a liberdade de escolha do indivíduo pois "qualquer coisa que altere a percepção da valência, da probabilidade subjetiva ou dos custos associados a um resultado, pode afetar a liberdade percebida de tentar ou não obtê-lo"<sup>41</sup>p.197.

Existem provas experimentais de que a probabilidade subjetiva de atingir um objetivo se correlaciona negativamente com a valência e Steiner cita Feather (1967) e Mischel e Masters (1966) que mostram que uma opção não disponível (baixa probabilidade subjetiva) tem sua atração (valência) aumentada<sup>41</sup>. No entanto Bettelheim (1943), também citado por Steiner, propõe que um bloqueio muito demorado ou não passível de alteração leva o sujeito a não perceber nenhuma chance de obter os resultados desejados, o que pode acarretar desvalorização das metas. Assim, compreende-se que "metas improváveis são muito valorizadas durante curtos períodos de tempo, especialmente se o indivíduo acha que a sorte ou seus próprios recursos podem lhe dar a meta desejada"<sup>44</sup>p.220. Completando a idéia, Steiner mostra ainda que valência e custos mantêm uma relação direta entre si e inversa com a probabilidade subjetiva de atingir resultados o que é provado por Feather (1967), Brehm e Cohen (1959), Wallach e Kogan (1959) e Stone (1967) que experimentalmente encontram dados que apoiam a noção de que coisas muito difíceis e custosas são muito atraentes, na medida em que o sujeito as quer e acredita que pode obtê-las<sup>41</sup>.

Com base nas proposições acima, pode-se deduzir que a influência interpessoal, em suas diversas formas, afeta a liberdade que o indivíduo acredita ter pois, por exemplo, a

tentativa de influência de uma pessoa que detém poder cria condições que estimulam a percepção de liberdade do indivíduo para determinados resultados. Tal liberdade - probabilidade de obter determinados resultados - está associada, segundo Steiner<sup>44</sup>, ao fato dos ganhos destes resultados excederem aos seus custos. No entanto, em uma situação de decisão entre alternativas mutuamente exclusivas é importante observar que o aumento de liberdade de obter um resultado, ao apontar as vantagens de uma das alternativas, é acompanhado por uma discriminação na liberdade de obter outros resultados, pois o influenciador diminui a liberdade do influenciado de decidir contra o que aquele quer. Assim, se o acesso a uma alternativa é bloqueada ou ameaçada de bloqueio por uma outra pessoa, há redução de liberdade de decisão e isso provoca, segundo Lewin<sup>9</sup> e segundo Brehm<sup>2</sup>, um aumento na avaliação da alternativa não disponível ou ameaçada disso.

É importante considerar também que a liberdade de decisão implica em responsabilidade pelo comportamento desempenhado e o influenciador ao diminuir a liberdade de uma pessoa a torna menos responsável pelos seus atos. É possível obter-se mudança de atitude ao forçar uma pessoa a se engajar em comportamentos contrários às suas atitudes iniciais mediante incentivos. Porém, após longa controvérsia, Linder, Cooper e Jones (1967) deixam claro o papel relevante desempenhado pela liberdade de decisão: se há liberdade de decisão para engajamento em comportamento contrário às atitudes iniciais, quanto menor o incentivo usado maior a mudança de atitude. Isso é explicado porque a pessoa se sente responsável pelo seu comportamento não encontrando uma justificativa externa. Quando não há liberdade de decisão, quanto maior

incentivo maior a quantidade de mudança de atitude obtida; a pessoa sente sua responsabilidade diminuída e orienta seu comportamento mais por justificações externas<sup>45</sup>.

Propõe-se, portanto, que a percepção de liberdade é uma variável importante e um determinante crítico em certos comportamentos humanos. A liberdade percebida por uma pessoa O afeta o exercício do poder de P e a aquiescência daquele a pedidos deste. A aquiescência ou mudança positiva de atitude é um fenômeno que ganha em complexidade ao se levar em consideração a desafiadora proposição de Brehm de que a percepção da perda de liberdade acarreta reatância psicológica e conseqüente mudança negativa, oposição ou efeito de bumerangue nas atitudes da pessoa influenciada.

#### Reatância Psicológica e Mudança de Atitude

A postulação de Brehm (1966) é útil na tentativa de compreender fenômenos tais como a influência negativa da persuação, do conselho ou do pedido de um pai a seu filho. Brehm lança mão da noção de percepção de liberdade atitudinal e comportamental ao conceituar a reatância psicológica como "um estado motivacional dirigido para o restabelecimento de comportamentos livres que foram eliminados ou ameaçados de eliminação"<sup>2p.9</sup>. Por "comportamento livre" entende-se o conjunto de comportamentos nos quais o sujeito pode se engajar, incluindo somente os atos realisticamente possíveis<sup>2p3</sup>.

Reatância psicológica é concebida como uma contraforça, pois a tentativa de restauração de liberdade é uma resposta da pessoa à eliminação ou ameaça de eliminação pessoal ou impessoal de sua liberdade. Reatância, conceitualmente

semelhante a um mecanismo de defesa postulado por Freud, é um constructo motivacional, pois, quando há ameaça de eliminação ou eliminação de liberdade, há tensão e uma força (drive) para reduzir esta tensão, força essa dirigida especificamente para recuperar a liberdade ameaçada ou perdida.

Existem várias comprovações empíricas, por vezes um pouco tênues e equívocas, para apoiar esta recente formulação teórica, que vai abaixo resumida:

"A magnitude da reatância criada pela eliminação ou ameaça é função direta da:

- importância absoluta de liberdade no sentido de seu valor instrumental para satisfação de necessidades potencialmente importantes - apoiado experimentalmente por Burton (1962), Brehm e Cole (1966) e Brehm, Stires e Sensening (1966);
- importância relativa de liberdade comparada com a importância de outras liberdades no momento da eliminação - apoiado experimentalmente pelos mesmos estudos acima citados;
- proporção de liberdades ameaçadas ou eliminadas - apoiado experimentalmente por Brehm, McQuown e Shaban (1966);
- eliminação das liberdades por implicação - apoiado experimentalmente por Brehm e Sensening (1966);
- magnitude da pressão para aquiescer - também apoiado experimentalmente por Brehm e Sensening (1966)<sup>2</sup>p.118-119

Focalizando os aspectos da formulação teórica de maior interesse para o presente trabalho, observa-se que existem três maneiras básicas, evidenciadas experimentalmente, para a recuperação de liberdade<sup>2</sup>.

- aumento de desejo ou atração pelo comportamento em caso de

eliminação do comportamento livre (Brehm, Stires, Sensening e Shaban, 1966) e Hammock e Brehm (1966), ou em caso de ameaça de eliminação (Brehm e Hammock, 1966);

- engajamento direto no "comportamento proibido" em caso de ameaça de eliminação (Brehm e Sensening, 1966);

-> engajamento em um comportamento substitutivo pertencente a mesma classe do comportamento irreversivelmente eliminado - Brehm (1966);

- restauração por implicação através do engajamento de uma outra pessoa no comportamento proibido - Worchel e Brehm (1971).

Com a fundamentação teórica acima delineada sobre reatância psicológica pode-se analisar as contribuições desta formulação para a caracterização dos mecanismos da fase pré-decisional de uma pessoa que sofre influência de outra. É interessante observar, por exemplo, que a avaliação pública de alternativas feitas diante de uma pessoa que tem interesse declarado em que haja comprometimento com uma das alternativas tende a provocar a emissão de avaliações baixas e relutância em indicar preferência<sup>46</sup>. Isto acontece porque a pessoa fica com necessidade de não se comprometer com nenhuma alternativa a fim de se manter livre para escolher e o fenômeno é função direta da quantidade de alternativas existentes, devido ao aumento de proporção de liberdade ameaçada. Essa explicação para a relutância em decidir está de acordo com a formulação teórica de Brehm para os mecanismos da fase pré-decisional e oferece uma alternativa para a explicação dada por Braden e Walster (1964) para o mesmo fenômeno.

Por outro lado, se uma pessoa sofre intencionalmente a diminuição de sua liberdade, que lhe é importante, ela

reduz a reatância criada aumentando a atratividade pelo comportamento eliminado e diminuindo a atratividade pelo não-eliminada<sup>47,48</sup> ou pela alternativa imposta<sup>49</sup>. De maneira semelhante, uma pessoa que em fase pré-decisional vivencia a situação como de livre escolha e tem uma das alternativas eliminadas, expressará um aumento de atração por tal alternativa<sup>50</sup>.

Já foi visto que a tentativa de influência afeta a percepção de liberdade da pessoa que sofre a influência. Entende-se, então, de maneira muito clara, que a relação de poder envolve uma situação de ameaça pessoal à liberdade de um indivíduo, sendo importante que a pessoa que detém poder tenha "possibilidade de cumprir a ameaça ou de mantê-la, e tenha probabilidade de cumprir a ameaça"<sup>2p.51</sup>. A magnitude da ameaça é função da magnitude do poder. Cabe aqui a observação de que Brehm não se preocupa em distinguir diferentes tipos de poder, o que pode ser responsável pelos dados contraditórios de alguns exemplos em que a variável poder não provocou muita reatância nem muito efeito de bumerangue nas atitudes<sup>2,50</sup>. Mas é a percepção da intenção de fazer a pessoa se comportar de determinada maneira que é um dos determinantes importantes no aparecimento da reatância e na consequente tentativa de restabelecer a liberdade ameaçada. Se a reatância criada for pequena, a pessoa pode demonstrar aquiescência ou mudança positiva de atitude; porém, se for grande, haverá muito pouca aquiescência ou ausência de aquiescência.

A exposição sobre Poder Social no capítulo anterior permite que se faça uma relação entre "forças de resistência" e reatância. Um ato de O induz forças em P no mesmo sentido da influência e desencadeia também forças de resistên -

cia em sentido contrário ao da influência. "Força de resistência" parece ser um constructo semelhante à reatância, conseqüente da restrição de liberdade sentida por O ao sofrer uma tentativa de influência. No entanto, Brehm julga importante distinguir entre resistência à aquiescência e oposição a ela, considerando que a evidência mais inequívoca da reatância se dá através da demonstração de não aquiescência ou oposição que se explicita no engajamento contrário ao sugerido, ocasionando um efeito de bumerangue nas atitudes<sup>2</sup>. Embora seja possível entender a ausência de aquiescência (resistência, "afastamento") como uma forma de não-aquiescência (reatância, "oposição"), tal como postulado no capítulo anterior, reconhece-se que a simples ausência de aquiescência ou a aquiescência com menos entusiasmo não traduzem uma motivação para recuperar a liberdade ameaçada<sup>2</sup>.

Deduz-se, então, que, se uma pessoa em fase pré-decisonal é livre para escolher entre duas alternativas, constitui uma ameaça a essa liberdade a tentativa de uma outra pessoa apontar qual a alternativa a ser escolhida. No entanto, essa tentativa pode, ao mesmo tempo, ser entendida como indicação de razões para aquiescer, caso, como já observado antes, a pessoa não perceba nenhuma razão para o influenciador querer que ela escolha determinada alternativa. É importante compreender que a pressão que uma pessoa exerce sobre outra envolve dois fatores distintos: a ameaça, exercida através de comunicação aberta e a intenção, motivação de O percebida por P. Segundo Jones e Davis (1965), é possível inferir a intenção do influenciador através de um ato abertamente ameaçador deste, isto é, atribuir à pessoa que ameaça a intenção de ameaçar<sup>51</sup>. Quase todos os experimentos que tes-

tam reatância confundem os dois fatores porém Heller, Pallak e Picek (1973) ao manipularem separadamente as variáveis ame aça e intenção, encontram que ambas produzem afastamento da posição advogada pelo influenciador, pois ambas quando ope - ram isoladamente resultam em mudança de atitude negativa. A interação das variáveis causa reatância e o efeito de bume - rangue na atitude somente se o comportamento do influencia - dor corresponde à inferência sobre sua motivação quando, en - tão, a restrição de liberdade atitudinal é máxima. Nos ou - tros casos a reatância fica reduzida, embora a forte inten - ção percebida cause um pouco mais de reatância do que a gran - de ameaça percebida<sup>52</sup>.

Os estudos sobre persuasão e mudança de atitude<sup>8</sup> e videnciam também a relevância da percepção de intenção do co - municador para o aparecimento de pouca mudança de atitude dian - te de comunicação persuasiva, que envolve fatos e argumentos contra os quais o sujeito pode implicitamente contra-argumen - tar. A persuasão constitui uma tentativa indireta de influ - enciar e também nesses casos o fenômeno da reatância pode o - correr. São importantes para o aparecimento de reatância, a percepção de que o comunicador tem algo a lucrar se o sujei - to adota determinada posição; a percepção de que o comunica - dor esconde determinados fatos ou argumentos (comunicação uni - lateral); e a percepção de que o comunicador se esforça des - proporcionalmente para mostrar sua posição (mensagem radical, emocional com conclusão explícita). Essas situações ameaçam a liberdade do sujeito de se decidir por si mesmo e a reatân - cia será observada na medida em que o sujeito sente tal li - berdade e, não estando comprometido com nenhuma posição espe - cífica, julga essa liberdade muito importante para ele. A

pessoa, então, resiste à persuasão ou, mais especificamente, apresenta uma mudança bumerangue em suas atitudes.

Quanto à manipulação da variável ameaça, é comum o uso de incentivos positivos e negativos. No capítulo anterior já foram abordados diferentes aspectos da recompensa e da punição. Baseando-se em Brehm (1966) e em Steiner (1970), compreende-se que o uso de incentivos pode causar reatância. Recompensa (punição pelo não feito) e punição (pelo feito), usados na pressão para obter engajamento em determinado comportamento podem ser vivenciados como procedimentos restritivos da liberdade provocando reatância. A pessoa ao sentir sua liberdade diminuída reage procurando reavê-la manifestando efeitos de bumerangue em suas atitudes e/ou comportamentos. Em relação à recompensa, Brehm e Cole (1964) mostram, por exemplo, que fazer um favor a uma pessoa pode provocar reatância porque a pessoa quer se ver livre de obrigações e provavelmente encara a recompensa como tentativa de suborno<sup>53</sup>. Weiner e Brehm (1966) mostram em um experimento de campo, que a indução de comportamento através de recompensa monetária gera reatância e pouca aquiescência<sup>54</sup>. É provável que muita recompensa seja facilmente percebida como tentativa de controle envolvendo, portanto, ameaça à liberdade de escolha, ao criar discrepâncias entre os ganhos nas alternativas, diminuindo a probabilidade subjetiva de obter as alternativas não recompensadas. É possível, por outro lado, que o uso de pequena quantidade de recompensa desencadeie os mecanismos acima em menor intensidade, resultando em maior aquiescência. Em relação à punição, os mecanismos são semelhantes. Cohen e Brehm (1966) mostram que um material discordante da opinião da pessoa, que vem acompanhado de punição pela não aquies-

cência gera muita reatância pois diminui a liberdade do sujeito de manter sua opinião<sup>55</sup>. A punição pode ser entendida como uma barreira na obtenção de uma meta e Brehm (1966) encontra indicação de que há aumento de atração de um objeto quando há uma barreira interferindo na liberdade de obtê-lo<sup>2</sup>. Já Wicklund (1970) demonstra que a ameaça à escolha de uma alternativa menos preferida por meio de obrigatoriedade de pagamento de taxa para sua escolha provoca inversão de preferência no período pré-decisional, sendo que essa inversão é mais acentuada imediatamente antes da decisão quando a preferência tem implicação para o compromisso comportamental<sup>56</sup>. A relação entre punição e reatância é afetada por uma série de variáveis tais como: a quantidade de punição (Aronson e Carlsmith, 1963, encontram que muita punição gera valorização do proibido e pouca punição gera desvalorização do comportamento consonante com a proibição)<sup>57</sup>; a possibilidade de alterar a barreira à obtenção da alternativa ameaçada ou eliminada apesar da punição; o esforço ou os custos associados a isso; a importância da liberdade de atingir determinada meta; a legitimidade da punição.

Basicamente, quando a liberdade ameaçada for muito intensa e mais importante que o aspecto nocivo da barreira haverá reatância e conseqüente ausência de mudança de atitude. É possível que a percepção de ausência de liberdade e a importância atribuída à liberdade de escolha mantenham uma relação direta com a quantidade de punição/recompensa recebidos ou prometidos. O uso de punição e recompensa em grande escala leva a pessoa a perceber mais claramente a ausência de liberdade de escolha. Supondo que isto seja verdadeiro e com base no pressuposto de que nossa sociedade valoriza a liber-

dade de escolha, ao mesmo tempo em que tende a usar grandes quantidades de recompensa e punição na indução de comportamentos, a presente investigação levanta a hipótese de que quando a pessoa está em fase pré-decisional, o uso de Poder de Recompensa e de Coerção geram reatância e oposição à posição advogada.

Entende-se também que uma tentativa de influência pode conter aspectos de informação, bem como de ameaça à liberdade de escolha, o que possibilita a existência tanto de efeitos motivacionais "positivos", de aquiescência ou mudança positiva de atitude no sentido da influência, quanto de efeitos motivacionais "negativos", de reatância, no sentido contrário à direção de influência<sup>2</sup>. Nesses casos, os investigadores reconhecem a dificuldade de prever a resultante do confronto entre as forças da aquiescência e as forças opostas a elas. Em parte, tal resultante depende da importância da liberdade em jogo que, por sua vez, pode ser afetada por traços de personalidade. Uma pessoa que se sente competente para fazer uma escolha por si mesma, ao sofrer certa pressão e ameaça à sua liberdade, tende a não aquiescer devido à reatância provocada; no entanto, ao sofrer pequena pressão pode aquiescer. Já uma pessoa que não se sente competente tem a tendência generalizada a aquiescer não importa a quantidade de pressão e ameaça, embora uma pressão muito grande possa diminuir a quantidade de aquiescência<sup>58,48</sup>. Observa-se, porém, que os efeitos da reatância se maximizam quando se mantém sob controle os aspectos informativos da tentativa de influenciar. A manifestação clara de reatância e dos mecanismos para sua redução se manifestam através, por exemplo, da escolha de uma alternativa oposta à sugerida, sendo a reatância, no ca-

so, função direta da quantidade de pressão para aquiescer<sup>59</sup>. Esta investigação não neutraliza os aspectos informativos da influência e tenta mostrar que o uso de Poder de Conhecimento e de Poder de Informação restringe pouco a liberdade de escolha levando a pessoa a se sentir mais responsável pelo seu comportamento, o que favorece a mudança de atitude.

Um último problema desafiador em relação ao aparecimento de reatância e, sua observação se refere ao fato de que a maioria das investigações lidam com alternativas relativamente neutras ou igualmente atraentes para o sujeito. Quando se trata de alternativas que envolvem claras preferências, a tentativa de influenciar positivamente uma alternativa menos preferida acarreta pouca reatância porque o sujeito já está exibindo comportamento diferente da influência<sup>60</sup>. O presente trabalho propõe, todavia, que a reatância pode ser observada através do aumento da intensidade dessa posição contrária, ou seja, através do enrijecimento da atitude. Essa investigação se propõe, pois, a testar a hipótese da reatância quando uma pessoa que exibe determinado tipo de poder tenta obter aquiescência ou mudança positiva em direção a uma alternativa não preferida.

Resumindo os aspectos abordados pode-se afirmar que quando uma pessoa está em processo de decisão sobre algo e se sente livre para adotar sua própria posição sobre o assunto, a tentativa direta ou indireta (persuasão) de forçá-la a adotar uma posição específica pode ameaçar tal liberdade e criar reatância. Diante da tentativa de influência que cria reatância a pessoa restabelece sua liberdade evitando a mudança positiva de opinião, ou ainda, mais claramente, se opondo à posição advogada pelo outro. Postula-se, então, que diferen

tes maneiras de influenciar pessoas tem efeitos distintos quanto ao equilíbrio entre forças indutoras em direção à aquiescência e forças de reatância em direção à não-aquiescência. Poder de Coerção e o Poder de Recompensa com suas características de influência pública e dependente oferecem muito pouca liberdade de decisão para o influenciando e pouca responsabilidade pelos comportamentos envolvendo sempre de maneira muito clara em custos em caso de não aquiescência. Já o Poder de Conhecimento e o de Informação, por suas características de influência privada, e no caso de Informação por ser também independente, oferecem certa liberdade de decisão e responsabilidade pelo comportamento, facilitando a mudança de atitude ao se proporem a dar condições de reelaboração cognitiva.

É importante observar, ainda, que a força dirigida para recuperar a liberdade consequente da reatância pode se manifestar cognitiva e internamente e não se manifestar no comportamento explícito. Este problema já abordado no capítulo anterior, torna o fenômeno de reatância de mais difícil observação sendo relevante o pressuposto de tendência à consistência entre comportamento explícito e atitude, no qual o presente trabalho se baseia. Por outro lado, o próprio Brehm reconhece que o processo de socialização envolve a supressão dos efeitos públicos e diretos da reatância fazendo com que o sujeito adquira maneiras mais sutis e socialmente mais aceitas de restabelecer suas liberdades ameaçadas ou eliminadas. A presente investigação tenta mostrar a manifestação da reatância e de seus efeitos em pessoas inseridas em determinado contexto social, que é diferente daquele onde a formulação teórica da reatância foi testada. Postula-se, porém, que

reatância e aquiescência são mecanismos que exprimem duas tendências gerais do ser humano, apontadas por Anqyal e citadas por Heider<sup>4</sup>: a tendência à autonomia, ao contróle de si, e a tendência à homonomia e à harmonia com os outros.

### 2.3 Consequências Psicológicas da Decisão

Lewin conceitua a decisão como um ato que liga a motivação à ação<sup>9</sup> e, segundo Festinger, tal ato é de crucial importância por dar início a uma fase dinamicamente distinta da existente antes da decisão<sup>29</sup>. De uma decisão resulta ação a ela correspondente e tendência a orientar o comportamento coerentemente com a opção feita<sup>34</sup>.

Festinger (1957), em sua elaboração teórica mais tarde reformulada (1964) postula que de uma decisão decorre, necessariamente, a dissonância cognitiva já conceituada no início deste capítulo e que se refere a um estado psicológico de tensão resultante de implicações contraditórias para o comportamento causado, no caso, pelos elementos cognitivos negativos da alternativa escolhida e os elementos positivos da não escolhida<sup>11</sup>. A fase pós-decisional é, então, uma fase de justificação da decisão, diante de si e diante dos outros, através de mecanismos de redução de dissonância que tornam os elementos cognitivos relevantes consonantes com o comportamento de escolha. Tal redução de dissonância é, para Deutsch e Krauss, análogo a um mecanismo de defesa<sup>61</sup> e é concebido como uma força motivacional.

Segundo Festinger, a magnitude da dissonância pós-decisional é função direta da importância da decisão e da a-tração relativa da alternativa rejeitada e função inversa

do grau de superposição dos elementos cognitivos (semelhança qualitativa das alternativas). A pressão para reduzir dissonância pode se manifestar em tentativas para aumentar a atração relativa da alternativa escolhida, diminuir a atração relativa da alternativa rejeitada, estabelecer superposição cognitiva ou, possivelmente, revogar psicologicamente a decisão<sup>11</sup>p.47.

Compreende-se, pois, que a avaliação das alternativas e de qualquer nova informação após a decisão é tendenciosa, já que a redução da dissonância é conseguida através do distanciamento entre as alternativas. O aumento de atração pela alternativa escolhida e a diminuição de atração pela rejeitada após a decisão<sup>11</sup> tem sua comprovação empírica em Brehm (1956)<sup>62</sup> e traduz um mecanismo cognitivo de nítida separação entre os gradientes de aproximação/afastamento das alternativas. Esse trabalho cognitivo tende a estabilizar, ou segundo Lewin, a congelar<sup>9</sup> a decisão<sup>11</sup>. A decisão é, pois consolidada pelo mecanismo de redução de dissonância.

Pode-se caracterizar a transição da fase pré-decisional para a pós-decisional pela confrontação e saliência dos aspectos negativos da alternativa escolhida e dos aspectos positivos da alternativa não-escolhida. Reconhece-se, porém, que a fase pós-decisional, embora envolvendo mecanismos psicológicos diferentes da fase pré-decisional, está intimamente ligada a esta; existe uma estreita relação entre a ação pós-decisional e a motivação pré-decisional; entre o conflito anterior à decisão e a tendência a consumir a ação de acordo com a decisão; entre a reatância causada pela tentativa de influenciar uma alternativa e a dissonância decorrente da decisão feita. É provável também que exista uma relação

entre tendência a redução de dissonância e dificuldade em fazer a decisão<sup>29</sup> e Festinger sugere que a quantidade de tempo gasto para considerar as alternativas no período pré-decisional tenha relação direta com a quantidade e rapidez da redução de dissonância pós-decisional. Empiricamente, Davidson (1964) mostra que a familiaridade com as alternativas antes da decisão facilita a redução de dissonância em termos de tempo gasto: o tempo gasto na deliberação e no acúmulo de informações antes da decisão possibilita maior rapidez e eficácia no distanciamento entre as alternativas após a decisão<sup>11</sup>.

É importante considerar que Festinger (1964) ao re formular sua teoria postula que não é o ato de decisão per se que acarreta dissonância; Jecker (1964a) e Allen (1964) mostram que a dissonância aparece somente se o sujeito está definitivamente comprometido a abrir mão de algo que envolve valência positiva, rejeitando a alternativa não-escolhida<sup>37,63</sup>. Justifica-se, pois, uma análise do papel do envolvimento psicológico com a decisão através do compromisso comportamental.

### 2.3.1 Compromisso Comportamental e Dissonância Cognitiva

Brehm e Cohen (1962) ao fazerem uma revisão teórica e experimental da formulação de Festinger (1957), postulam a importância do compromisso comportamental no processo decisório, especificamente quanto a sua relevância para o aparecimento da dissonância pós-decisional.

Segundo Brehm e Cohen (1962) uma pessoa está com promissada "quando decide fazer ou deixar de fazer algo, quando escolhe uma (ou mais de uma) alternativa(s) e desse modo rejeita a(s) outra(s); quando ativamente se engaja em um comportamento específico. Qualquer um destes compromimentos, ou

uma combinação destes, pode ser considerado um compromisso "30p.7.  
O conceito de compromisso comportamental está ligado à noção de liberdade de escolha; quando há, por exemplo, restrição de liberdade através de pressões externas, a pessoa tende a não se sentir responsável pelos comportamentos, não havendo necessidade de justificá-los internamente. Quanto mais a pessoa é livre para se comportar maior o compromisso comportamental<sup>64</sup>.

Algumas condições parecem definir o compromisso comportamental de uma decisão<sup>64</sup>:

- irrevogabilidade da decisão devido ao grande custo psicológico envolvido na alteração da escolha;
- grandes implicações em termos de recompensa/custo que o comportamento escolhido tem para a pessoa;
- expressão de decisão através de comportamento público manifestado pela participação ativa em uma atividade explícita ou pela verbalização diante de outros;
- forte internalização dos valores relacionados com a escolha.

De um modo geral, a noção de compromisso comportamental está baseada no pressuposto da necessidade de consistência nas crenças e atitudes, bem como, entre estas e o comportamento e, na tendência a satisfazer essa necessidade por ser psiquicamente mais econômico.

O compromisso comportamental define a implicação psicológica contraditória existente na relação entre duas alternativas, contradição essa que é responsável pelo aparecimento da dissonância cognitiva. A natureza do compromisso reside na necessidade de se comportar de acordo com a deci -

são, na necessidade de "orientação comportamental inequívoca" consistente com a escolha<sup>64</sup>. Deduz-se assim, que só há dissonância resultante de decisão quando há compromisso comportamental com a escolha; quando a decisão implica em definitivamente abrir mão de algo, e há certeza de consequências para o comportamento subsequente e para os acontecimentos posteriores, caso a pessoa mantenha a decisão<sup>29</sup>.

Essa conceituação clarifica porque a formulação de uma "preferência", ao contrário de uma "decisão", não resulta em dissonância. Os pesquisadores reconhecem, porém, que em uma situação de laboratório, a afirmação de uma preferência pode ser sentida pelo sujeito como um certo compromisso de seu ego com a afirmação feita diante do experimentador.

Deduz-se que o envolvimento psicológico implícito no compromisso comportamental tem um papel central no aparecimento de dissonância cognitiva após uma decisão. As provas experimentais reunidas por Festinger (1957, 1964) mostram que após uma decisão ego-envolvente, de claras consequências, a pessoa usa geralmente mecanismos de redução de tensão visando arcar com a escolha feita. Tais mecanismos podem se explicitar através da valorização da alternativa escolhida e desvalorização da rejeitada. Gerard<sup>65</sup> apresenta, por outro lado, comprovações psicofisiológicas, através de medida de tamanho pupilar, de que após a decisão o sujeito se ocupa mais com os aspectos positivos da alternativa escolhida evitando os aspectos negativos.

É interessante considerar também que os índices de confiança na decisão, após uma decisão em que houve compromisso comportamental, tendem a aumentar facilitando ao sujeito

arcar com a própria decisão: quanto maior a dissonância menor a confiança e a pessoa reduz a tensão aumentando a sua confiança. Analogamente, a pessoa pode estabilizar sua decisão através de apoio social, que vai refletir também em maiores índices de confiança no curso de ação escolhida<sup>29</sup>.

Como já abordado anteriormente, existem outras maneiras de reduzir dissonância, aproximando a pessoa da alternativa escolhida e afastando-a da rejeitada, porém esta investigação se ocupa especificamente com a possibilidade do sujeito reavaliar as alternativas envolvidas em uma decisão e sua tendência a distanciar-las aumentando a atração pela alternativa escolhida e diminuindo a atração pela rejeitada. Segundo Festinger, tal mecanismo é mais observado quando não há muita pressão externa de modo que o sujeito se sente livre para decidir atribuindo a si a responsabilidade pela escolha. Pode-se, então, hipotetizar que o uso de Poder de Coerção ou de Poder de Recompensa restringe muito a liberdade de escolha da pessoa causando muita reatância pré-decisional, o que dificulta a mudança de atitude, e pouca dissonância pós decisional; já o uso de Poder de Conhecimento ou de Poder de Informação restringem pouco a liberdade de escolha causando pouca reatância, o que facilita a mudança de atitude, e muita dissonância pós-decisional.

Basicamente, uma vez feita uma decisão a pessoa se confronta com os aspectos negativos da alternativa escolhida e com os aspectos positivos da(s) alternativa(s) rejeitada(s). Este confronto favorece o arrependimento pós-decisional fenômeno já notado por Lewin (1938), citado por Festinger<sup>29</sup>, e que será abordado a seguir.

### 2.3.2 Arrependimento Pós-Decisional

Quando uma pessoa faz uma decisão na qual está envolvido um compromisso comportamental, há possibilidade de arrependimento, que operacionalmente se manifesta pela inversão na atração das alternativas. Festinger e Walster (1964) em um estudo experimental sobre a sequência temporal dos mecanismos psicológicos da fase pós-decisional mostram que a decisão é seguida por um período onde a alternativa escolhida fica menos atraente e a rejeitada fica mais atraente do que eram antes da decisão<sup>66</sup>. Após este período de arrependimento há evidência de redução de dissonância com valorização da alternativa escolhida e desvalorização da rejeitada<sup>67</sup>.

A saliência do material dissonante logo após a decisão é uma possível explicação para a ocorrência do arrependimento, cuja duração e "severidade" depende da rapidez e dificuldade para reduzir a dissonância cognitiva. O arrependimento ocorre quando as alternativas envolvem aspectos positivos e negativos e são semelhantes em atratividade, isto é, quando a pessoa tem que reduzir muita dissonância para arcar com a decisão e isso lhe é difícil<sup>34</sup>.

Uma outra explicação para o arrependimento é dada por Walster e Bercheid (1968) que ponderam que a decisão é importante para maximizar os ganhos e a pessoa, hipoteticamente, dá ao outro uma imagem de si mesmo quanto a sua capacidade de maximizar tais ganhos. O crucial da decisão é que o sujeito sai de uma situação onde tudo é possível para uma situação onde uma coisa é possível e outras não<sup>68</sup>. A decisão restringe os cursos de ação possíveis levando a pessoa a inverter "momentaneamente" a avaliação das alternativas. Do

ponto de vista da teoria da reatância o arrependimento é um momento de um fenômeno mais amplo que se refere a tendência a recuperar a perda de liberdade de escolha inclusive de alternativas ideais.

Outros fatores que afetam o aparecimento do arrependimento pós-decisional são o pouco tempo de decisão, o medo da avaliação dos outros, a pouca auto-estima ou a auto-desvalorização, acompanhadas de expectativa de uma "decisão ruim"<sup>32,34</sup>. Especulativamente, postula-se que uma maneira de arcar com esse arrependimento, ficar coerente com a decisão tomada, mantendo-se adaptado à realidade é distanciar cognitivamente a atratividade das alternativas, ou seja, é reduzir a dissonância cognitiva consequente de uma decisão em que houve compromisso comportamental.

Finalizando, deduz-se da exposição feita que a variável tempo é da maior importância na análise do processo decisório. As pesquisas recentes procuram aperfeiçoar suas metodologias e seus instrumentos de medida, a fim de determinar com maior precisão quando na sequência temporal tem lugar a decisão, quando há convergência na atração das alternativas, quando há inversão de preferência e quando há distanciamento na atração das alternativas. Há, porém, evidência nos diversos estudos apresentados de que a reatância psicológica e a dissonância cognitiva são variáveis motivacionais relevantes na dinâmica do processo decisório e o capítulo a seguir se ocupa com um estudo experimental dessas variáveis sob diferentes formas de influência social.

## CAPÍTULO 3

### TUDO EXPERIMENTAL SOBRE INFLUÊNCIA SOCIAL NO PROCESSO DECISÓRIO

#### 3.1 Introdução

No decorrer da exposição feita nos capítulos anteriores, foram expostas as noções centrais que fundamentam este experimento, e que serão aqui sintetizadas.

A formulação teórica de French e Raven sobre as diferentes bases de poder social permite compreender que as influências sociais podem ter naturezas distintas adarretando diferentes efeitos quanto ao equilíbrio entre as forças indutoras e as forças de resistência; as mudanças psicológicas ocasionadas podem ser, respectivamente, positivas (na mesma direção da influência) ou negativas (em direção contrária à influência)<sup>10</sup>.

Na abordagem feita no capítulo 1, verificou-se que o uso unilateral de Poder de Coerção ou de Poder de Recompensa gera influência pública e dependente e tem sua origem na percepção da possibilidade do influenciador mediar recompensas e punições pela exibição de determinados comportamentos. As mudanças induzidas por estes tipos de influência não são percebidas como atos voluntários, levando a pessoa influenciada a se sentir menos responsável pelas alterações de comportamento.

Entre outros, os estudos de French e Raven<sup>10</sup>, Raven e Kruglanski<sup>19</sup>, Zipf<sup>21</sup> e Festinger<sup>11</sup> evidenciam que tanto a coerção quanto a recompensa, se muito intensas, pode desenga

dear facilmente forças de resistência opostas à influência, que vão se manifestar operacionalmente na ausência de mudança ou na mudança negativa de atitude. Baseando-se na formulação de Brehm (1966) sobre reatância - estado motivacional dirigido para o restabelecimento de liberdade ameaçada ou eliminada - compreende-se que tal mudança em sentido contrário à influência é decorrente da percepção de restrição de liberdade, causada por qualquer tentativa de influência e da consequente força desencadeadora no sentido da recuperação de liberdade<sup>2</sup>. Especificamente, a percepção de ameaça à liberdade deve ser muito intensa quando se usa Poder de Coerção ou Poder de Recompensa porque tais tipos de poder, ao manipularem diretamente os valores dos objetos, deixam claro a intenção do influenciador de ocasionar mudanças. Trata-se, então, de situações onde, segundo Heller, Pallak, Picek (1973), a reatância pode ser máxima se há percepção tanto da ameaça quanto da intenção do influenciador<sup>52</sup>.

Por outro lado, em uma sociedade que valoriza a liberdade de escolha, a administração de muita recompensa para mudar uma atitude é provavelmente vivenciada como tentativa de suborno<sup>10,19,21,53</sup>, e a administração de muita punição é vivenciada como "ilegítima" ou como uma barreira que desafia o sujeito a transpô-la<sup>21,55,56,57</sup>. Tais situações são restritivas à liberdade da pessoa e, quando não envolvem custos muito altos, desencadeiam os mecanismos de reatância que exprimem a tendência à autonomia e ao controle de si, básica no homem.

Contrapondo-se as duas bases de poder acima abordadas, o uso de Poder de Conhecimento e de Poder de Informação geram influência privada e dependente, no caso de Poder de

Conhecimento, ou independente, no caso de Poder de Informação. Ambos manipulam indiretamente os valores dos objetos atuando primariamente na estrutura cognitiva da pessoa influenciada, o que possibilita a indução de mudanças. As mudanças assim induzidas são mais facilmente percebidas como atos voluntários, devido à percepção de pouca restrição de liberdade e a pessoa influenciada tende a se sentir mais responsável pelas mudanças já que a intenção do influenciador de ocasionar mudanças não é muito clara. Os estudos evidenciam que tanto o Poder de Conhecimento quanto o Poder de Informação por envolverem a manipulação de elementos fatuais que possibilitam uma reestruturação cognitiva - característica ainda mais marcante do Poder de Informação que dá ênfase ao conteúdo da comunicação - desencadeiam facilmente forças de aquiescência, ou mudança positiva de atitude em relação à direção da influência<sup>13,19</sup>.

De um modo geral, as mudanças de atitude que ocorrem após as tentativas de influência relacionadas às diferentes bases de poder são operacionalmente definidas por alterações nos valores das atitudes, medidas através de escalas em momentos diferentes. As mudanças de atitude que compreendem tanto mudança de intensidade quanto mudança de direção, estão coordenadas a alterações nas posições dos sujeitos em relação aos diferentes objetos atitudinais, obtendo-se dessa maneira uma medida indireta da atualização do poder ou do "potencial para influenciar".

Por outro lado, as investigações sobre as características psicológicas do processo decisório enfatizam a possibilidade de abordar tal processo em três situações ou fases distintas: fase pré-decisional, fase decisional e fase pós-decisional<sup>29</sup>. Em cada fase atuam diferentes variáveis

motivacionais que ativam mecanismos psicológicos distintos. A necessidade de se perceber livre para escolher entre várias alternativas desencadeia, na fase pré-decisional, mecanismos de redução de reatância - estado motivacional de tensão decorrente da percepção de ameaça ou perda de liberdade; o compromisso comportamental com uma decisão explícita e a necessidade de se comportar coerentemente com tal decisão desencadeiam, na fase pós-decisional, mecanismos de redução de dissonância cognitiva - estado motivacional de tensão decorrente das implicações contraditórias ou incompatíveis para o comportamento, causadas por duas cognições<sup>29,30</sup>.

As fases pré-decisionais e pós-decisionais estão intimamente ligadas, existindo portanto, uma relação entre quantidade de reatância e quantidade de dissonância. Já que segundo Festinger<sup>29</sup> e Brehm e Cohen<sup>30</sup> só há dissonância quando há compromisso comportamental, que em parte depende da liberdade para se engajar em determinado comportamento, a relação entre reatância e dissonância deve ser inversa. Assim, as situações que criam muita reatância devem gerar pouca dissonância; tais decisões devem ser emitidas com muita confiança.

Operacionalmente, a redução de reatância se manifesta como já visto, pela mudança negativa de atitude, enrijecimento de atitude inicial ou escolha de alternativa oposta à influenciada; a redução de dissonância se manifesta pela valorização da alternativa escolhida e desvalorização da alternativa rejeitada.

Trazendo as idéias sobre poder social para o contexto da decisão entre duas alternativas verifica-se que, a influência social contrária a uma preferência da pessoa que

está em fase pré-decisional acarreta um duplo conflito: o conflito, característico da fase, entre as forças opostas relativas a duas alternativas e o conflito entre forças indutoras no sentido da influência e forças de resistência em sentido contrário à influência. A solução de tal duplo conflito de aproximação/afastamento é possível pela modificação de atitudes, mudança esta que pode ser positiva ou negativa.

Fundamentando-se nas noções expostas, hipotetiza-se que:

1. No processo decisório, o uso de Poder de Coerção ou de Poder de Recompensa para modificar a preferência de uma pessoa provoca mais reatância e menos mudança positiva de atitude.

2. No processo decisório, o uso de Poder de Conhecimento ou de Poder de Informação para modificar a preferência de uma pessoa provoca menos reatância e mais mudança positiva de atitude.

3. Após uma decisão explícita, mecanismos de redução de dissonância provocam a valorização da alternativa escolhida e a desvalorização da alternativa rejeitada em relação à avaliação pré-decisional. Tais mecanismos são mais nítidos quando se usa Poder de Conhecimento ou Poder de Informação do que quando se usa Poder de Coerção ou Poder de Recompensa para modificar a preferência da pessoa.

### 3.2 Método

#### 3.2.1 Sujeitos

Cinquenta e cinco sujeitos participaram deste experimento. Frequentavam o terceiro e quarto período de crédi

tos do Departamento de Psicologia da PUC do Rio de Janeiro. As cinquenta mulheres e cinco homens de 19 a 33 anos foram voluntários e receberam um crédito acadêmico para participar da pesquisa apresentada como um "levantamento de opinião dos a-lunos sobre um assunto de interesse do Departamento".

### 3.2.2. Procedimento

Chegando ao laboratório, os sujeitos, em grupos de 8 a 10, foram aleatoriamente alocados nas 5 condições experimentais (4 grupos experimentais e 1 grupo de controle, com 11 sujeitos cada um), tendo o Experimentador lhes pedido que sentassem nas cadeiras correspondentes e qualquer das mesas individuais previamente preparadas. Foram-lhes, então, dadas as seguintes instruções:

"O Departamento de Psicologia está fazendo uma enquete para saber a opinião dos alunos em relação a um tópico que lhes diz respeito e que é de interesse do Departamento. Tratando-se de um levantamento de opinião não é relevante a opinião personalizada do aluno e, portanto, não é necessário que vocês coloquem seu nome na folha de resposta. Pede-se, porém, que vocês sejam sinceros ao responderem às perguntas e sigam as instruções nelas contidas".

Em seguida todos os sujeitos receberam uma folha, na qual colocaram alguns dados pessoais e que expunha brevemente o tópico sobre o qual deram sua opinião. O assunto versou sobre dois tipos de provas (prova objetiva e prova dis-sertação), tema escolhido por ser de relevância para os alunos, além de ser controvertido, suscitando opiniões em ambos os lados da questão. A importância do tópico foi também en-

fatizada na exposição do tema pela afirmação de que o curso de ação a ser adotado pelo Departamento em relação ao assunto dependia das opiniões e decisões dos alunos. Após a leitura do tema os sujeitos deram suas opiniões sobre as alternativas. Tais respostas constituíram a primeira medida do experimento (Ver Anexo I).

#### - Manipulação da Influência Social

Antes de recolher a folha com as respostas correspondentes à primeira medida, o experimentador observou a opinião inicial do sujeito e, em seguida lhe deu um conjunto de 3 folhas cuja primeira folha continha uma tentativa de influência unilateralmente contrária à sua opinião. Os 4 grupos experimentais diferiram quanto à natureza da tentativa de influência recebida, a saber: Poder de Coerção, Poder de Recompensa, Poder de Conhecimento e Poder de Informação; o grupo de controle, sem sofrer qualquer tentativa de influência recebeu instruções para novamente emitir sua opinião sobre o tópico. Todos os grupos receberam as mensagens de aproximadamente 155 palavras, sendo que as diferentes fontes de influência foram definidas operacionalmente através de comunicações escritas elaboradas de acordo com as características descritivas das diferentes bases de poder formuladas por French e Raven e abordadas no 1º capítulo (Ver Anexo II).

#### - Variáveis Dependentes

Logo após lerem a comunicação contendo a tentativa de influência (ou não a contendo no caso do Grupo de Controle) os sujeitos deram, em escalas de 31 pontos, suas opiniões e estas constituíram a segunda medida. Mudança de atitude

de, positiva ou negativa, se refere, portanto a qualquer alteração na posição apresentada nesta 2a. medida em relação à 1a., podendo esta alteração ser, respectivamente, na direção da influência ou em direção contrária.

Completadas as respostas relativas à segunda medida, pediu-se aos sujeitos que virassem uma folha de seus conjuntos, onde, então, receberam instruções para deliberarem durante 5 minutos sobre as duas alternativas envolvidas, antes de emitir sua decisão sobre o assunto. (Ver Anexo III) O tempo dado foi considerado adequado ao tipo de decisão em pauta, sendo usualmente adotado em experimentos semelhantes.

Findo o período de deliberação, os sujeitos receberam autorização para trabalhar na terceira e última folha. Nesta, os sujeitos, em uma única escala de 31 pontos, decidiram-se quanto à sua preferência por uma das alternativas, assinalando em uma outra escala de 5 pontos o grau de confiança em sua decisão. Em seguida os sujeitos deram novamente suas opiniões sobre cada uma das alternativas e estas constituíram a terceira medida de atitude (Ver Anexo IV).

Ao final do experimento os sujeitos receberam informações detalhadas sobre a sua natureza, tendo-lhes sido pedido que não esclarecessem outros indivíduos sobre os objetivos reais da investigação. Nesta ocasião, o experimentador constatou, informalmente, a ausência de suspeita quanto à manipulação da variável independente.

### 3.3 Resultados

A escolha do tema mostrou ser adequada no sentido de suscitar preferência por ambos os lados da questão; a aná-

lise de variância do experimento fatorial 2x5 não apontou nenhuma diferença significativa entre as médias das alternativas ( $F < 1$ ,  $gl = 1$ ), entre as médias, considerando-se as 5 condições experimentais ( $F < 1$ ,  $gl = 4$ ), ou entre as médias considerando-se a interação das alternativas com as condições experimentais ( $F < 1$ ,  $gl = 4$ ). No entanto, o tópico em questão, embora controvertido, parece provocar um radicalismo, pois as alternativas mais preferidas diferem significativamente das menos preferidas ( $F = 34,43$ ,  $gl = 1$ ,  $p < 0,01$ ), sendo significa-tiva também a interação entre as alternativas e as condições experimentais ( $F = 2,77$ ,  $gl = 4$ ,  $p < 0,05$ ). Resumindo, os re-sultados mostram que os sujeitos tem uma posição bastante extrema e definida diante do tema polêmico.

No Grupo de Contrôlo, os resultados das avaliações - médias das alternativas nas três medidas feitas - mostraram-se relativamente estáveis, como esperado, já que o grupo não sofreu nenhuma influência. As flutuações não alcançaram sig-nificância estatística (para as duas alternativas,  $F = 0,81$ ,  $gl = 2$  e 20). As avaliações médias das alternativas para os grupos experimentais encontram-se na Tabela 1.

Tabela 1

Avaliações Médias das Alternativas Influenciadas e

Não-Influenciadas Antes e Depois da Decisão

Alternativas nas Diferentes Condi- ções Condições N = 11	Antes Influência 1a. medida	Após Influência 2a. medida	Após Influência 3a. medida	F
Coerção Influenciada	24,73	21,18	21,09	4,35 <sup>+</sup>
Não Influenciada	15,36	16,18	16,09	0,11
Recompensa Influenciada	18,36	16,27	18	0,81
Não Influenciada	23,90	22,73	23	0,29
Conhecimento Influenciada	19,45	19,73	21,36	5,60 <sup>+</sup>
Não Influenciada	22,73	21,91	21,91	1,14
Informação Influenciada	18,91	20,82	20,27	1,50
Não Influenciada	24,54	24,54	24,09	0,69

+ p < 0,05

Correspondendo às expectativas, Conhecimento e In-  
formação provocaram uma tendência à mudança positiva, no sen-  
tido da influência observada, principalmente para as alterna-  
tivas influenciadas diretamente; no entanto, as diferenças

entre as médias das avaliações da alternativa influenciada pelo Poder de Conhecimento são as únicas a alcançarem uma significância estatística. Nesta situação houve diferença significativa entre as médias da 1a. e da 3a. medidas e entre as da 2a. e da 3a. medidas, mostrada pelo Teste Duncan (para ambos  $p < 0,05$ ).

Também como esperado, observa-se que a recompensa provoca tendência à mudança negativa, contrária à influência para a alternativa diretamente influenciada que, no entanto, não atinge significância estatística. Por outro lado, ao contrário do esperado, a coerção provocou mudança positiva que é significativa para a alternativa influenciada sendo também significativa a diferença entre as médias da 1a. e 2a. medidas e entre as da 1a. e 3a. medidas, como mostrado pelo teste Duncan (para ambos  $p < 0,05$ ).

A fim de explorar os dados um pouco mais, foram calculados os índices de efeito de reatância (E.R.) e de efeito de mudança positiva de atitude (E.M.) logo após a influência. O índice E.R. foi obtido subtraindo-se as avaliações da 1a. medida da 2a. para a alternativa influenciada e somando-se esta quantia ao resultado da subtração da 2a. medida da 1a. para a alternativa não influenciada; isto foi calculado para todas as condições exceto para o Grupo de Coerção cujo índice é obtido inversamente, já que a coerção atua na alternativa preferida. O índice E.M. é obtido de maneira análoga, considerando-se a diferença entre a 1a. e 2a. medidas da alternativa influenciada para o Grupo de Coerção e entre a 2a. e a 1a. da mesma alternativa para os demais grupos. A tabela II mostra a média desses índices de reatância e mudança na fase pré-decisional.

Tabela II

Medidas do Efeito de Reatância e do Efeito de Mudança  
Positiva Logo após Influência<sup>+</sup>

EFEITOS	CONDIÇÕES N= 11					F
	Coerção	Recompensa	Conhecimento	Informação	Controle	
E.R.	-4,45	0,90	- 1,09	- 1,90	-0,27	1,01
E.M.	3,54	-2,09	0,27	1,91	-0,27	2,52 <sup>+</sup>

+  $p < 0,06$

+ sinais positivos significam resultados na direção do efeito; para o grupo de controle foram considerados positivos qualquer aumento da avaliação e negativos qualquer diminuição na avaliação.

Observa-se, coerentemente com os dados da tabela anterior, que após a influência, a reatância só ocorreu para o Grupo de Recompensa, havendo mudança positiva de atitude nos demais grupos. A análise de variância para as diferenças entre as médias dos índices de mudança mostra resultados que alcançaram muito boa significância marginal, sendo que o Teste de Duncan mostrou que tal resultado se originou basicamente na diferença significativa entre as médias dos índices sob coerção e dos índices sob recompensa ( $p < 0,05$ ). As diferenças entre as médias dos índices de reatância não alcançaram significância estatística.

A tentativa de influência foi sempre em sentido contrário às preferências e a direção da decisão tomada pe-

los sujeitos em relação à preferência é mostrada na Tabela III.

Tabela III

Direção da Decisão em Relação à Preferência Inicial

DECISÃO	CONDIÇÕES N= 11				
	Coerção	Recompensa	Conhecimento	Informação	Controle
Em direção contrária	3	2	5	3	0
Neutra	0	0	1	0	0
Na mesma direção	8	9	5	8	11

No Grupo de Controle, como esperado, não houve nenhuma inversão de decisão em relação à preferência inicial. O Grupo de Conhecimento corresponde às expectativas e difere do Grupo de Controle significativamente ( $X^2 = 5,3$ ,  $p < 0,02$ ) já que a proporção dos sujeitos que mantiveram a preferência inicial e dos que não mantiveram foi a mesma indicando certa inversão de decisão que acompanha a direção da influência. Os outros grupos não diferem estatisticamente do Grupo de Controle, embora apresentem uma certa proporção de inversões. De um modo geral, observa-se que as diferentes formas de influência não afetaram significativamente a direção da decisão, que se manteve contrária à influência e coerente com a preferência inicial dos sujeitos ( $X^2 = 6,89$ , n.s.). Tais resultados corroboram parte dos apresentados na Tabela I que, com

exceção dos relativos ao grupo de Conhecimento, mostram que as avaliações da 3a. medida mais do que as da 2a. são próximas da 1a. medida.

A análise de situação pós-decisional pode ser vista na Tabela IV.

Tabela IV

Avaliações Médias das Alternativas Escolhidas e Rejeitadas

Alternativas nas Condições	N= 11	2a. medida	3a. medida	t
Coerção				
Escolhida		22,91	23,19	0,35
Rejeitada		14,54	14	1,74
Recompensa				
Escolhida		23,27	24,18	0,79
Rejeitada		15,73	16,82	0,29
Conhecimento				
Escolhida		21,64	23,36	2,50 <sup>++</sup>
Rejeitada		20	19,91	0,12
Informação				
Escolhida		25,27	27,82	0,26
Rejeitada		20,09	18,91	1,45
Controle				
Escolhida		21,82	22,73	1,91 <sup>+</sup>
Rejeitada		15,18	15,09	1

+  $p < 0,10$

++  $p < 0,05$

Observa-se que, em todas as condições, mecanismos de redução de dissonância cognitiva se manifestam claramente

pelo aumento das médias das avaliações da alternativa escolhida e o decréscimo das médias das avaliações da rejeitada, exceção feita para a alternativa rejeitada do Grupo de Recompensa. No entanto, as diferenças entre as médias da 3a. medida e da 2a. só alcançam significância estatística para a alternativa escolhida do Grupo de Conhecimento e marginalmente para a mesma alternativa do Grupo de Controle.

O cálculo do índice do efeito total de dissonância (E.T.D.) foi obtido subtraindo-se a 2a. medida da 3a. para a alternativa escolhida e somando-se esta quantia à diferença entre a 3a. medida e a 2a. alternativa rejeitada. A Tabela V mostra as médias desses índices para cada condição experimental.

Tabela V

Médias do Efeito Parcial e Total de Dissonância

EFEITO	CONDIÇÕES N= 11					F
	Coerção	Recompensa	Conhecimento	Informação	Controle	
Parcial						
Alt. Escolh.	0,27	0,91	1,73	0,18	0,91	
Alt. Rejeit.	0,54	-1,09	0,09	1,18	0,09	
Total	0,81	-0,18	1,82	1,36	1	0,28

Como esperado, os índices de dissonância cognitiva foram mais altos para os Grupos de Conhecimento e Informação, pois nestes esperava-se pouca reatância pré-decisional, ao contrário do esperado para os Grupos de Coerção e Recompensa. A dissonância do Grupo de Controle apresentou um valor inter-

mediário entre os grupos experimentais. Devido ao aumento na avaliação da alternativa rejeitada, o Grupo de Recompensa apresentou valores negativos de dissonância. Porém, a análise da variância revelou ausência de diferença significativa entre as médias dos diferentes grupos ( $F= 0,28$ ,  $gl= 4$  e  $50$ ).

As médias do grau de confiança depositado na decisão feita são mostrados na Tabela VI.

Tabela VI

Médias do Grau de Confiança na Decisão<sup>+</sup>

GRAU DE CONFIANÇA	CONDIÇÕES N= 11					F
	Coerção	Recompensa	Conhecimento	Informação	Controle	
	2,09	2	2,41	2,14	2,22	0,46

+ quanto menor o valor, maior o grau de confiança.

Os resultados apresentados demonstram que os sujeitos depositaram muita confiança em suas decisões não havendo diferença significativa entre as médias das várias condições experimentais. No entanto, observa-se que o Grupo de Recompensa foi o grupo que apresentou o maior índice, seguido do de Coerção, Contrôle, Informação e Conhecimento. Tais resultados mostram uma correlação negativa com os índices de redução de dissonância dos diferentes grupos, vistos na Tabela V.

### 3.4 Discussão

Os resultados encontrados constataam a existência

de tendências apoiando as hipóteses levantadas no início do presente trabalho, exceção feita para a expectativa em relação ao Poder de Coerção.

Os dados mostram tendências relativas à possibilidade de induzir mudança de atitude positiva na fase pré-decisional, decorrentes da elaboração cognitiva desencadeada pelo uso de Poder de Conhecimento ou de Poder de Informação. (Tabela I e II). Também correspondendo às expectativas, o uso de Poder de Recompensa provocou mudança de atitude negativa nesta fase, explicitada pelo enrijecimento da atitude inicial e provavelmente decorrente da restrição de liberdade de escolha e da vivência de uma tentativa de suborno.

Os resultados mostram, porém, que o uso de Poder de Coerção, ao contrário do esperado, provoca mais mudança positiva de atitude do que reatância, e que esta tendência é significativa (Tabela I), contrastando fortemente com os efeitos do Poder de Recompensa (Tabela II). Algumas considerações podem esclarecer esta inesperada ocorrência. Supondo que a intensidade da influência manipulada foi moderada e que, conseqüentemente, a quantidade de coerção foi pequena, compreende-se que a situação criada tenha facilitado a mudança positiva, corroborando as afirmações de Festinger<sup>11</sup>, Linder, Cooper e Jones<sup>45</sup>, e Aronson e Carlsmith<sup>57</sup>, de que pouca punição acarreta mudança de atitude. Uma outra explicação se relaciona com o fato de que a comunicação coercitiva, assim como as demais, estava eivada de conteúdo de informação, o que segundo Brehm<sup>2</sup>, mascara os efeitos da reatância. Concomitantemente, pode-se considerar ainda que o esforço para superar a barreira tenha superado a força para restaurar a liberdade ameaçada<sup>56</sup> e que os custos envolvidos acrescidos da responsa-

bilidade a ser assumida pela não-aquiescência pressionaram os sujeitos a mudarem suas atitudes no sentido da influência<sup>44</sup>.

No entanto, as mudanças parecem ficar mais tênues no decorrer do tempo (Tabela II), não sendo suficientemente fortes para inverter significativamente as decisões em relação à preferência inicial (Tabela III). Faz-se exceção para o Grupo de Poder de Conhecimento cujo comportamento difere significativamente do grupo de controle, ao apresentar uma boa proporção de decisões contrárias às preferências iniciais; isto revela a possibilidade de influenciar positivamente a direção da decisão com o uso desta forma de influência. Os resultados apoiam os dados de French e Raven<sup>10</sup> sobre a estabilidade dos efeitos deste tipo de influência e os encontrados por Raven e Rodrigues<sup>25</sup> relativos à relevância do Poder de Conhecimento no contexto escolar considerando-se principalmente o domínio acadêmico. A relativa instabilidade da mudança decorrente do uso de Poder de Coerção verificada no experimento está de acordo com French e Raven<sup>10</sup> e Raven e Kruglanski<sup>19</sup> que postulam que o efeito imediato deste tipo de influência pode ser no sentido da aquiescência mas que tais mudanças não são duradouras. A explicação para a ausência de diferença significativa entre o grupo de controle e os demais grupos no que se refere à direção da decisão pode estar ligada à fraqueza da variável independente criada e/ou ao fato de que a resultante direção da decisão confunde o efeito de se manter coerente com a preferência inicial com o efeito de se opor à influência.

A decisão feita com compromisso comportamental leva a pessoa a valorizar a alternativa escolhida e desvalorizar a rejeitada a fim de arcar com a decisão tomada (Tabela

IV e V). Os mecanismos de redução de dissonância pós-deci - sional foram claros, embora nem sempre alcançassem signifi - cância estatística, o que pode ser explicado pelo fato de os mesmos sujeitos terem sido submetidos a três medidas sucessi - vas, dificultando-lhes novas reformulações<sup>36</sup>. É possível, tam - bém, que os índices de dissonância tenham sido fracos porque a medida logo após a decisão encontrou os sujeitos em fase de arrependimento, quando os índices de redução de dissonância são mínimos<sup>66</sup>, ou ainda, alternativamente, porque os sujeitos desconheciam qual das alternativas seria implantada pelo De - partamento de Psicologia, ou seja, porque a decisão não impli - cava em muita certeza sobre suas consequências<sup>63</sup>.

A constatação de que os mais baixos índices do e - feito total de dissonância correspondem aos grupos submetidos a Poder de Recompensa, que contrariando as expectativas, valo - rizou a alternativa rejeitada, e a Poder de Coerção, reforça a idéia da possibilidade de uma relação inversa entre quanti - dade de dissonância pós-decisional. Apesar de não se ter en - contrado efeito de reatância pré-decisional no grupo de coer - ção, o fato desse grupo apresentar baixo índice de efeito to - tal de dissonância, conduz à suposição de que a influência coercitiva restringe a liberdade de escolha concorrendo para a ausência de compromisso comportamental com a decisão. As di - ferentes situações psicológicas do processo decisório parecem estar de alguma maneira ligadas, sendo importante a relação en - tre liberdade de escolha e comportamento estabilizador desta escolha.

É interessante a verificação de que as situações em que houve os menores índices de efeito total de dissonância

(Coerção e Recompensa) foram acompanhadas dos maiores graus de confiança na decisão, embora tais resultados não tenham sido estatisticamente significativos. As observações estão de acordo com Festinger para quem o estado de dissonância cognitiva provoca pouca confiança na decisão<sup>11</sup>. Uma explicação alternativa se refere à possibilidade de que o grau de confiança na decisão se correlacione positivamente com a decisão mantida de acordo com a preferência inicial, apesar das influências para mudar; note-se que o Grupo de Conhecimento foi o que apresentou maior quantidade de inversão de preferência inicial e menor grau de confiança na decisão.

Finalizando, enfatiza-se que o experimento, de um ponto de vista global, não apresenta confirmações muito inequívocas para suas hipóteses, o que pode em parte ser explicado pelo fato de não terem sido seguidos os paradigmas experimentais geralmente usados para testar as teorias em pauta, já que não se adaptavam ao problema específico aqui focalizado. Como foi visto, o tema escolhido, embora polêmico, suscitou forte posicionamento dos sujeitos antes de receberem qualquer influência; em outras palavras, os sujeitos já estavam de certa maneira decididos sobre uma das alternativas e, portanto, estavam provavelmente comprometidos com ela. Tal situação, segundo Brehm, não maximiza o efeito da reatância, já que as alternativas não são igualmente atraentes<sup>2</sup>. Por

outro lado, Festinger também postula que os mecanismos de redução de dissonância são mais nítidos quando as alternativas atraem igualmente embora sejam qualitativamente distintas<sup>11</sup>.

Pode-se argumentar também que a variável indepen - dente manipulada não foi forte, isto é, as definições opera - cionais das diferentes bases de poder não foram suficiente - mente fortes, o que segundo Schopler<sup>13</sup> é um problema típico das pesquisas experimentais que manipulam diferentes bases de poder. Se tal fôr verdadeiro, o conflito criado foi pequeno no sentido de não reduzir a diferença de atração das alterna - tivas, não igualando, portanto, a magnitude dos gradientes aproximação/afastamento<sup>30</sup>.

É importante observar, ainda, que a intenção de a - meação manipulada foi sempre relativamente moderada pois as comunicações não instigavam explicitamente os sujeitos a con - cordarem com seu conteúdo através de frases tais como "você deve chegar a mesma conclusão", "é óbvio que você não pode pensar de maneira diferente", "não há dúvida de que A é me - lhor", usadas frequentemente nos experimentos que testam o efeito de reatância<sup>58,59,60,62</sup>. Se fôr ainda ponderado que a influência foi sempre exercida em direção oposta à preferên - cia, compreende-se que o sujeito, ao exhibir previamente sua posição contrária, minimizou mais ainda os efeitos da reatân - cia porventura provocados. Constatam-se, assim, dificuldades em operacionalizar a restrição de liberdade, que, prova - velmente, é um dos fatores responsáveis pelos tênues resulta - dos comprobatórios da teoria da reatância de Brehm. Acresce se a isso a possibilidade de que seja necessário desenvolver e utilizar outros instrumentos de medida das variáveis depen - dentes, reatância, dissonância e mudança de atitude.

Coerção e recompensa, tal como foram manipulados e tal como foram medidos os seus efeitos, foram as formas de influência que mais sensibilizaram os sujeitos imediatamente a pós a tentativa de influência, devido às próprias características desses tipos de influência e à familiaridade com elas, já que são frequentemente utilizadas no ambiente sócio-cultural dessas pessoas. Considerando o ambiente acadêmico dos sujeitos, Poder de Conhecimento mostrou ser uma forma de influência relevante cujo efeito não se manifesta imediatamente após a influência, mas sim de maneira retardada afetando a direção da decisão tomada.

#### CONCLUSÃO:

O estudo da influência social no processo decisório é bastante complexo: a abordagem teórica do problema requer um ecletismo capaz de lidar com a multiplicidade de fatores envolvidos; a abordagem experimental do fenômeno exige cuidado na manipulação e controle de alguns desses fatores a fim de possibilitar a observação de outros, através de instrumentos adequados.

As formulações teóricas utilizadas nesta investigação parecem ser bastante ricas a fim de suscitar novos experimentos que possivelmente tentariam: a) lidar com temas que não suscitasse tanta diferença de atração entre as alternativas; b) graduar controladamente a intensidade da variável independente poder social como fonte de influência; c) observar, com instrumentos adequados, os efeitos da influência social na decisão em uma dimensão temporal mais ampla do que a que foi utilizada.

A pouca nitidez dos resultados não permite ainda inferir implicações práticas das hipóteses aqui levantadas, o que não deve impedir o desenvolvimento de pesquisas teóricas e experimentais esclarecedoras dos parâmetros envolvidos no processo decisório de uma pessoa que sofre influência de outra, já que esta é uma situação quotidiana nas relações interpessoais.

## BIBLIOGRAFIA

1. Rodrigues, A., Psicologia Social, Petrópolis, Vozes, (1972).
2. Brehm, J.W., A Theory of Psychological Reactance, New York, Academic Press, (1966).
3. Raven, B.H., Social Influence and Power em Steiner, I.D. e Fishbein, M. (Eds.), Current Studies in Social Psychology, New York: Holt Rinehart e Winston, (1965), 371-382.
4. Heider, F., Psicologia das Relações Interpessoais, São Paulo: Livraria Pioneira Editora, (1970).
5. Lippitt, R., Polansky, N., Redl, F. e Rojen, S., The Dynamics of Power: a Field Study of Social Influence in Groups of Children, Maccoby, E.E., Newcomb, T.M. e Martley, E.L. (eds.), Readings in Social Psychology, New York; Henry Holt Co., (1958), 623-636.
6. Arch, S.E., Psicologia Social, Rio de Janeiro, Ed. Nacional, (1966).
7. Milgram, S., Liberating Effects of Group Pressure, Journal of Personality and Social Psychology, (1965), 1, 127-134.
8. Hovland, C.I., Janis, I.L. e Kelley, H.H., Communication and Persuasion, New Haven; Yale University Press, (1953).
9. Lewin, K., Teoria de Campo em Ciências Sociais, São Paulo: Livraria Pioneira Editora, (1965).

10. French, J.R.P.Jr., Raven, B.H., The Basis of Social Power em Cartwright, D. (Ed.), Studies in Social Power, Ann Arbor; University of Michigan, (1959), 150-167.
11. Festinger, L., A Theory of Cognitive Dissonance, Stanford; Stanford University Press, (1964).
12. Cartwright, D., Power: A Neglected Variable in Social Psychology em Cartwright, D. (Ed.), Studies in Social Power, Ann Arbor; University of Michigan, (1959), 1-14.
13. Schopler, J., Social Power em Berkowitz, L. (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology, New York; Academic Press, (1965), 2, 177-218.
14. Thibaut, J.W. e Kelley, H.H., The Social Psychology of Groups. New York; John Willey and Sons., (1959), 100-125.
15. Cohen, A., Situational Structure, Self-Esteem and Threat Oriented Reactions to Power em Cartwright, D. (Ed.), Studies in Social Power, Ann Arbor; University of Michigan, (1959), 35-52.
16. Cartwright, D., A Field Theoretical Conception of Power em Cartwright, D. (Ed.), Studies in Social Power, Ann Arbor; University of Michigan, (1959), 183-220.
17. Garcia-Roza, L.A., Psicologia Estrutural em Kurt Lewin, Petrópolis, Vozes, (1972).
18. Lewin, K., Dinamica de la Personalidad, Madrid; Ed. Morete, (1969), 124-180.

19. Raven, B.H., e Kruglanski, A.W., Conflict and Power em Single, The Structure of Conflict, New York; Academic Press, (1970), 69-109.
20. Zipf, S., Resistance and Conformity, Journal of Abnormal and Social Psychology, (1960), 61, 102-109.
21. French, J.R.P.Jr., Morrison, H.W. e Levinger, G., Coercive Power and Forces Affecting Conformity, Journal of Abnormal and Social Psychology, (1960), 61, 93-101.
22. McGuire, W.J., The Nature of Attitudes and Attitude Change em Lindzey, G. e Aronson, E. (Eds.), Handbook of Social Psychology, 3, Reading; Addison-Wesley, (1969).
23. Janis, J.L. e Feshbach, S., Effects of fear-arousing communications, Journal of Abnormal and Social Psychology, (1953), 48, 78-92.
24. Winge, M.S.W.B., O Papel do Apoio e da Imunização no Processo de Mudança de Atitude, Rio, PUC, (1972), (tese de Mestrado).
25. Raven, B.H. e Rodrigues, A., A Cross Cultural Investigation of the Basis of Social Power in Brazilian Classrooms, Final Report, (1973).
26. Centers, R., Raven, B.H. e Rodrigues, A., Conjugal Power Structure: a Re-examination. American Sociological Review, (1971), 36, 264-278.
27. Orne, M.T., On the Social Psychology of the Psychological Experiment: with Particular Reference to Demand Characteristics and their Implications, American Psychologist, (1962), 776-783.

28. English, H.B. e English, A.C., A Comprehensive Dictionary of Psychological and Psychoanalytical Terms, New York; Longmans, Green and Co., (1958).
29. Festinger, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford; Stanford University Press, (1964).
30. Brehm, J.W. e Cohen, A.R., Explorations in Cognitive Dissonance, New York; John Wiley e Sons., (1962).
31. Mann, L., Janis, I.L., Chaplin, R., The Effects of Anticipation of Forthcoming Information on Predecisional Processes. Journal of Personality and Social Psychology, (1969), 11,10-16.
32. Miller, N., As Time Goes By em Abelson, R.P., Aronson, E. et al (Eds.), Theories of Cognitive Consistency: A Sourcebook, Chicago; Rand McNally(1968), 589-598.
33. Jecker, J.P., Conflict and Dissonance: a Time of Decision em Abelson, R.P., Aronson, E. et al (Eds), Theories of Cognitive Consistency: a Sourcebook, Chicago: Rand McNally, (1968), 571-576.
34. Jones, E.E. e Gerard, H.B., Foundations of Social Psychology, New York; John Willey & Sons., (1967)..
35. Miller, N.E., Experimental Studies in Conflict em Hunt, J. McV. (Ed.), Personality and the Behavior Disorders, New York; The Ronald Press Co., (1944), 431-465.

36. Davidson, J.R. e Kiesler, S.B., Cognitive Behavior Before and After Decisions em Festinger, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford; Stanford University Press, (1964), 10-19.
37. Jecker, J.P., The Cognitive Effects of Conflict and Dissonance, em Festinger, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford, Stanford University Press, (1964), 21-30(a).
38. Jecker, J.P., Selective Exposure to New Information, em Festinger, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford; Stanford University Press (1964), 65-81(b).
39. Aronson, E., Dissonance Theory: Progress and Problems em Abelson, R.P., Aronson, E. et al (Eds.), Theories of Cognitive Consistency: a source-book. Chicago, Rand McNally, (1968), 5-27.
40. Linder, D.E. e Crane, K.A., Reactance Theory Analysis of Predecisional Cognitive Process, Journal of Personality and Social Psychology, (1970), 15, 258-264.
41. Linder, D.E., Wortman, C.B. e Brehm, J.W., Temporal Changes in Predecision Preference Among Choice Alternatives, Journal of Personality and Social Psychology, (1971), 19, 282-284.
42. Walster, E. e Festinger, L., Decisions among Imperfect-Alternatives, em Festinger, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford, Stanford University Press, (1964), 131-143.

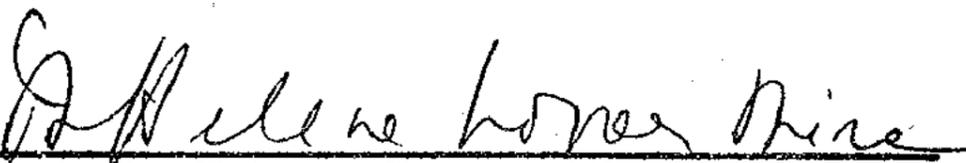
43. Braden, M. e Walster, E., The Effect of Anticipated Dissonance on Pre-Decision Behavior, em Festinger, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford, Stanford University Press, (1964), 145-151.
44. Steiner, I.D., Perceived Freedom, em Berkowitz, L. (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology, New York, Academic Press, (1970), 5, 187-242.
45. Linder, D.E., Cooper, J. e Jones, E.E., Decision Freedom as a Determinant of the Role of Incentive in Attitude Change, Journal of Personality and Social Psychology, (1967), 6, 245-254.
46. Wicklund, R.A., Slattum, V. e Solomon, E., Effects of Implied Pressure Toward Commitment on Ratings of Choice Alternatives, Journal of Experimental Social Psychology, (1970), 6, 449-457.
47. Hammock, T. e Brehm, J.W., The Attractiveness of Choice Alternatives when Freedom to Choose is Eliminated by a Social Agent, em Brehm, J.W., A theory of Psychological Reactance, New York, Academic Press, (1966), 42-49.
48. Worchel, S. e Brehm, J.W., Direct and Implied Social Restoration of Freedom, Journal of Personality and Social Psychology, (1971), 18, 294-304.
49. Rodrigues, A., Motivational Forces of Cognitive Dissonance and Psychological Reactance, International Journal of Psychology, (1970), 5, 89-98.

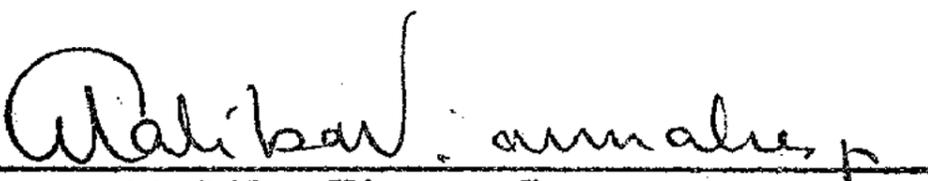
50. Brehm, J.W., Stires, L.K., Sensening, J. e Shaban, J.,  
The Attractiveness of an Eliminated  
Choice Alternative, Journal of Experimental  
Social Psychology, (1966), 2, 301-313.
51. Jones, E.E. e Davis, K.E., From Acts to Dispositions: The  
Attribution Process in Person Perception  
em Berkowitz, L. (Ed.), Advances in Expe-  
rimental Social Psychology, New York, Aca-  
demic Press, (1965), 2, 219-266.
52. Heller, J.F., Pallak, M.S. e Picek, J.M., The Interactive  
Effects of Intent and Threat on Boomerang  
Attitude Change. Journal of Personality  
and Social Psychology, (1973), 26, 273-279.
53. Brehm, J.W. e Cole, A., Effect of a Favor Which Reduces  
Freedom, Journal of Personality and Social  
Psychology, (1966), 3, 420-426.
54. Weiner, J. e Brehm, J.W., Buying Behavior as a Function  
of Verbal and Monetary Inducements em  
Brehm, J.W., A Theory of Psychological  
Reactance, New York, Academic Press, (1966),  
82-90.
55. Cohen, J.R. e Brehm, J.W., An Experiment on Illegitimate  
Coercion, Volition and Change em Backman,  
C.W. e Secord, P.F., Problems in Social  
Psychology: Selected Readings, New York,  
McGrawHill, (1966), 113-115.
56. Wicklund, R.A., Prechoice Preference Reversal as a Result  
of Threat to Decision Freedom, Journal of  
Personality and Social Psychology, (1970),  
14, 8-17.

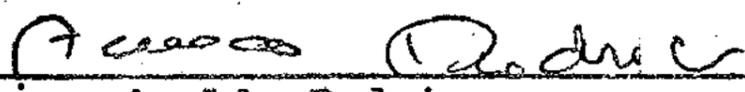
57. Aronson, E. e Carlsmith, J.M., Effect of the Severity of Threat on the Devaluation of Forbidden Behavior, Journal of Abnormal and Social Psychology, (1963), 66, 584-588.
58. Wicklund, R.A. e Brehm, J.W., Attitude Change as a Function of Felt Competence and Threat to Attitudinal Freedom. Journal of Experimental Social Psychology, (1968), 4, 64-75.
59. Brehm, J.W. e Sensening, J., Social Influence as a Function of Attempted and Implied Social Usurpation of Choice, Journal of Personality and Social Psychology, (1966), 4, 703-707.
60. Worchel, S. e Brehm, J.W., Effect of Threats to Attitudinal Freedom as a Function of Agreement with the Communicator, Journal of Personality and Social Psychology, (1970), 14, 18-22.
61. Deutsch, M. e Krauss, R.M., Teorias en Psicologia Social, Buenos Aires, Paidós, (1970).
62. Brehm, J.W., Post Decision Changes in the Desirability of Alternatives, Journal of Abnormal and Social Psychology, (1956), 52, 384-389.
63. Allen, V., Uncertainty of Outcome and Post-Decision Dissonance Reduction em Festinger, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford, Stanford University Press, (1964), 34-42.
64. Gerard, H.B., Basic Features of Commitment, em Abelson, R.P. e Aronson, E. et al (Eds.), Theories of Cognitive Consistency: a Sourcebook. Chicago, Rand McNally (1968), 456-463.

65. Gerard, H.B., Experimental Investigation of Mediational Events, em Abelson, R.P., Aronson, E. et al (Eds.), Theories of Cognitive Consistency: a Sourcebook, Chicago, Rand McNally, (1968), 425-431.
66. Festinger, L., e Walster, E., Post-Decision Regret and Decision Reversal, em Festinger, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford, Stanford University Press, (1964), 100-110.
67. Walster, E., The Temporal Sequence of Post-Decision Processes, em Festinger, L., Conflict, Decision and Dissonance, Stanford, Stanford University Press, (1964), 112-127.
68. Walster, E. e Bercheid, E., The Effects of Time on Cognitive Consistency, em Abelson, R.P., Aronson, E. et al (Eds.), Theories of Cognitive Dissonance: a Sourcebook, Chicago, Rand McNally, (1968), 599-608.

Tese apresentada aos Srs.:

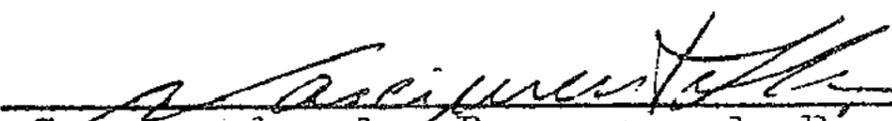
  
\_\_\_\_\_  
Maria Helena Novaes Mira

  
\_\_\_\_\_  
Ataliba Vianna Crespo

  
\_\_\_\_\_  
Aroldo Rodrigues

Visto e permitida a impressão

Rio de Janeiro, 26 de abril de 1974

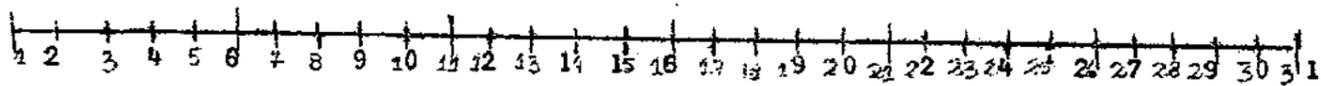
  
\_\_\_\_\_  
Coordenador dos Programas de Pós-Graduação e Pesquisa do Centro de Tecnologia e Ciências Humanas

Idade \_\_\_\_\_ Sexo \_\_\_\_\_ Período de Créditos \_\_\_\_\_

O Departamento de Psicologia está fazendo uma enquete a fim de verificar a opinião dos alunos em relação a dois tipos diferentes de prova. Como você sabe, é possível fazer a aferição dos conhecimentos de um aluno usando perguntas de múltipla escolha, ou do tipo que requerem respostas sim/não ou certo/errado a que chamaremos Prova Objetiva. Por outro lado, pode-se fazer uma prova com perguntas que requerem respostas desenvolvidas e elaboradas a que chamaremos Prova Dissertação. Sabemos que ambas as modalidades de prova têm aspectos positivos e negativos, mas gostaríamos de saber a sua opinião, como aluno, em relação ao tópico, já que você está su jeito a se submeter a provas e a presente enquete terá repercussão no curso de ação a ser adotado pelo Departamento. Queremos, pois, sua opinião e posterior decisão sobre o assunto.

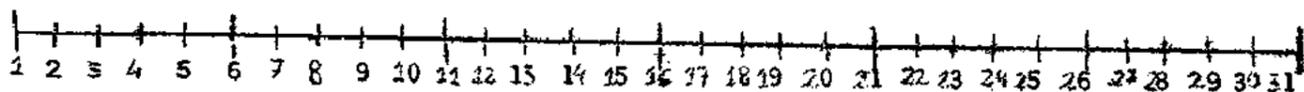
Considere as alternativas abaixo e indique com um X em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma delas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



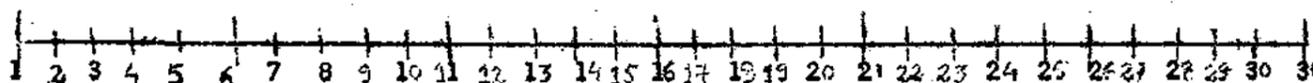
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Os professores do Departamento de Psicologia, em uma enquete semelhante a esta, emitiram a opinião de que as Provas Objetivas se adotadas em seus cursos seriam muito difíceis, cobrindo toda a materia abordada até o dia da prova. As notas seriam atribuídas de maneira muito rigorosa devendo ser alta a incidência de notas baixas, já que questões erradas seriam deduzidas das certas, dificultando a possibilidade de respostas emitidas sem certeza ou ao acaso.

Por outro lado, afirmaram que para evitar a cola, comum neste tipo de prova, adotariam medidas especiais tais como: provas com questões diferentes; alunos sentados muito distantes uns dos outros ou em duas salas; proibição de acesso as salas de prova aqueles que portassem material considerado dispensavel para a execução da prova; presença de fiscais e anulação incondicional de provas em caso de suspeita de cola.

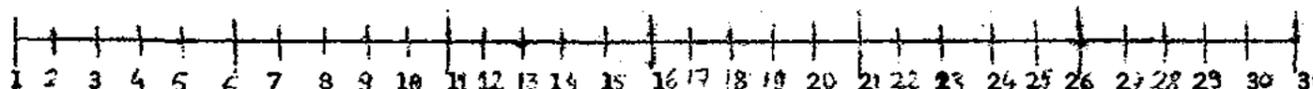
Diante dessa comunicação, indique em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



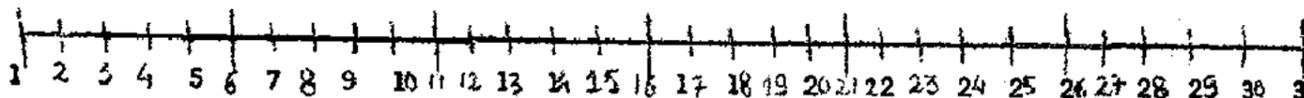
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Os professores do Departamento de Psicologia em uma enquete semelhante a esta, emitiram a opinião de que Provas Dissertação, se adotadas em seus cursos, seriam muito difíceis, cobrindo toda a matéria abordada até o dia da prova. As notas seriam atribuídas de maneira muito rigorosa, devendo ser grande a incidência de notas baixas, já que questões incompletas ou parcialmente corretas não seriam consideradas, dificultando a possibilidade de respostas emitidas sem certeza, clareza e precisão.

Por outro lado, afirmaram que para evitar a cola, comum neste tipo de prova, adotariam medidas especiais tais como: provas com questões diferentes; alunos sentados muito distantes uns dos outros ou em duas salas; proibição de acesso às salas de prova aqueles que portassem material considerado dispensável à execução da prova, presença de fiscais e anulação de provas em caso de suspeita de cola.

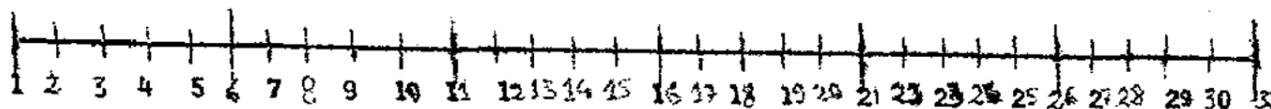
Diante dessa comunicação, indique em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



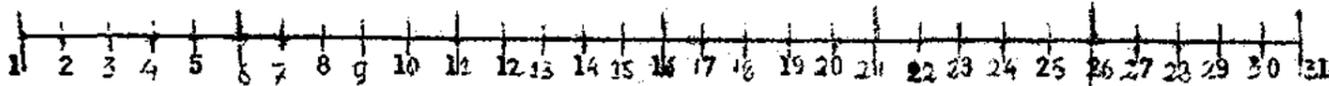
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Os professores do Departamento de Psicologia, em uma enquete semelhante a esta, emitiram a opinião de que as Provas Objetivas se adotadas em seus cursos, seriam sempre muito fáceis e restritas cobrindo apenas pequenas porções da matéria abordada. A elaboração das questões obedeceria a altos padrões de clareza, a fim de não confundir. As notas seriam atribuídas de modo a favorecer os alunos, devendo ser grande a incidência de notas altas já que questões erradas seriam simplesmente anuladas e não deduzidas das certas, o que facilitaria a possibilidade de respostas emitidas sem certeza ou ao acaso.

Por outro lado, afirmaram que não adotariam nenhuma medida especial a fim de evitar a cola, comum neste tipo de prova. As provas seriam as mesmas para todos os alunos seriam dispostos normalmente na sala de aula, sem a presença de fiscais.

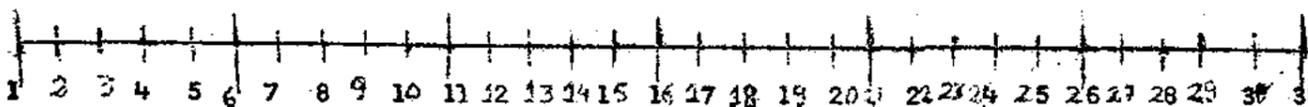
Diante dessa comunicação, indique, em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



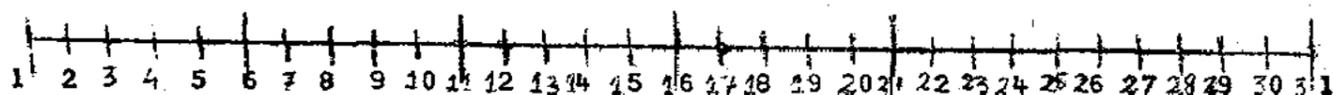
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Os professores do Departamento de Psicologia em uma enquete semelhante a esta, emitiram a opinião de que as Provas Dissertação, se adotadas em seus cursos seriam sempre muito fáceis e restritas, cobrindo apenas pequenas porções da matéria a bordada. A elaboração das questões obedeceria a altos padrões de clareza, a fim de não confundir. As notas seriam atribuídas de modo a favorecer os alunos, devendo ser grande a incidência de notas altas, já que, questões incompletas ou parcialmente corretas seriam levadas em consideração, o que facilitaria a possibilidade de respostas emitidas sem certeza, clareza e precisão.

Por outro lado, afirmaram que não adotariam nenhuma medida especial a fim de evitar a cola, comum neste tipo de prova. As provas seriam as mesmas para todos e os alunos seriam dispostos normalmente na sala de aula sem a presença de fiscais.

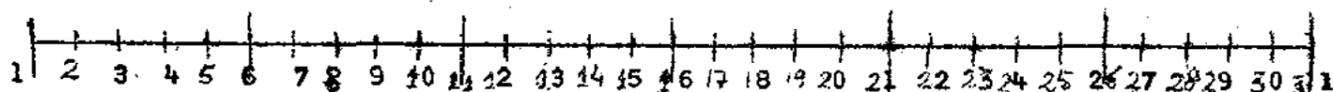
Diante dessa comunicação, indique, em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



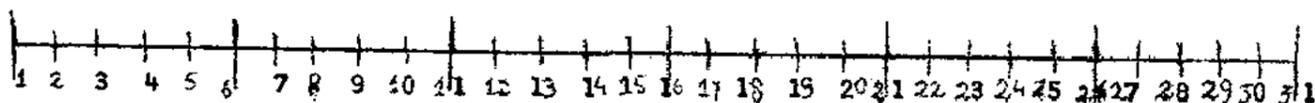
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Os professores do Departamento de Psicologia têm vasta experiência na administração de provas e exames e na observação de seus resultados e eles deram um parecer favorável à adoção de Provas Objetivas em seus cursos. Muitos anos de magisterio, pautados por estudos teóricos e práticos, levaram os professores a adquirirem um conhecimento profundo e a análise dessa importante vivência, permite que eles emitam uma avaliação gabaritada.

Por outro lado, a capacidade dos professores do Departamento, no tópico em questão, tem grande repercussão pois são conhecidos por todos como peritos no assunto, sendo sempre consultados para darem sua opinião quanto ao tipo de prova a ser adotado por professores de outros departamentos, bem como de outras universidades. O julgamento feito pelos professores quanto ao uso de diferentes tipos de provas é, portanto, de grande valor e amplamente reconhecido como válido.

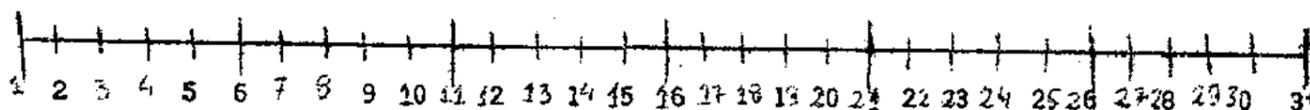
Diante dessa comunicação, indique, em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



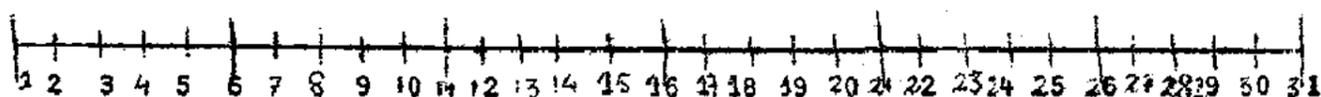
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Os professores do Departamento de Psicologia têm vasta experiência na administração de provas e exames e na observação de seus resultados e eles deram um parecer favorável a adoção de Provas Dissertação em seus cursos. Muitos anos de magisterio pautados por estudos teóricos e práticos, levaram os professores a adquirirem um conhecimento profundo e a análise dessa importante vivência permite que eles emitam uma avaliação gabaritada.

Por outro lado, a capacidade dos professores do Departamento no tópico em questão tem grande repercussão, pois são reconhecidos por todos como peritos no assunto, sendo sempre consultados para darem sua opinião quanto ao tipo de prova a ser adotado por professores de outros departamentos, bem como de outras universidades. O julgamento feito pelos professores quanto ao uso de diferentes tipos de provas, é portanto, de grande valor e amplamente reconhecido como válido.

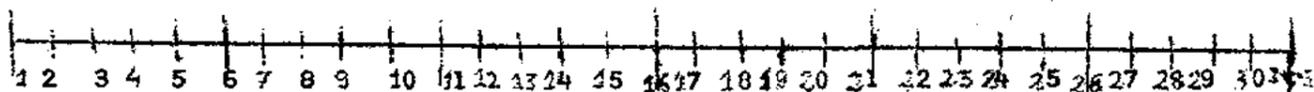
Diante dessa comunicação, indique, em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



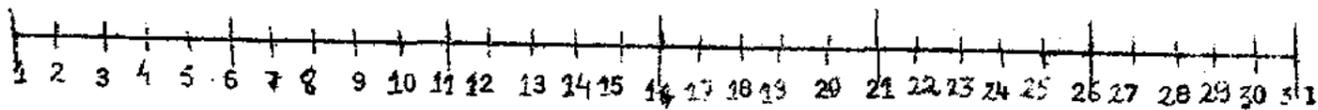
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

As Provas Objetivas vêm sendo usadas amplamente com sucesso nos diferentes cursos do Departamento de Psicologia. Elas têm demonstrado maior poder para aferir conhecimentos com justiça, discernindo bem aqueles que sabem, daqueles que não sabem, ao constatarem de maneira adequada o domínio do aluno sobre a matéria ensinada.

Por outro lado, estudos científicos feitos com uma amostra grande de diferentes alunos e diferentes matérias em diferentes etapas do curso, deixaram claro que esse tipo de prova é o mais indicado para ser adotado. Constatou-se também que decorridos longos intervalos de tempo após a prova, elas proporcionam uma maior retenção da matéria facilitando, dessa maneira, a transferência de conhecimentos adquiridos em sala de aula para outras situações. Essas provas podem, pois, ser encaradas como instrumentos para se conseguir uma boa assimilação de assuntos já abordados bem como de novos assuntos.

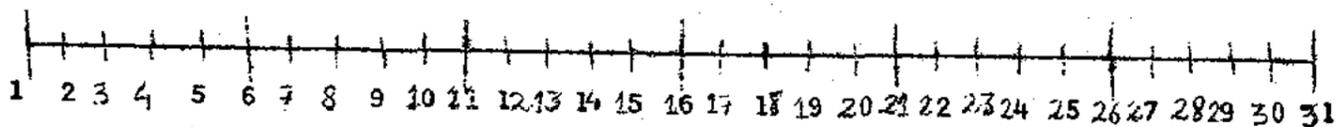
Diante dessa comunicação, indique, em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



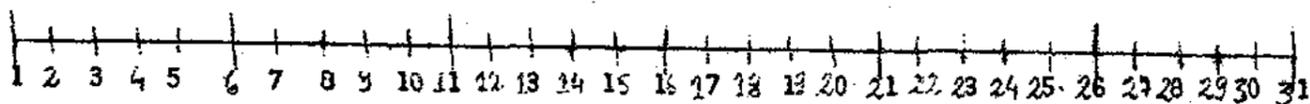
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

As Provas Dissertação vêm sendo usadas amplamente com sucesso nos diferentes cursos do Departamento de Psicologia. Elas têm demonstrado maior poder para aferir conhecimentos com justiça, discernindo bem aqueles que sabem, daqueles que não sabem, ao constatarem de maneira adequada o domínio do aluno sobre a matéria ensinada.

Por outro lado, estudos científicos feitos com uma amostra grande de diferentes alunos e diferentes matérias em diferentes etapas do curso, deixaram claro que esse tipo de prova é o mais indicado para ser adotado. Constatou-se também que decorridos longos intervalos de tempo após a prova, elas proporcionam uma maior retenção da matéria, facilitando, dessa maneira, a transferência de conhecimentos adquiridos em sala de aula para outras situações. Essas provas podem, pois, ser encaradas como instrumentos para se conseguir uma boa assimilação de assuntos já abordados, bem como de novos assuntos.

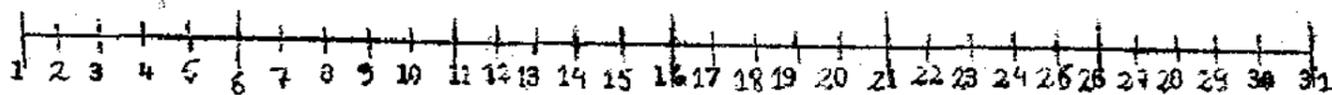
Diante dessa comunicação, indique, em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



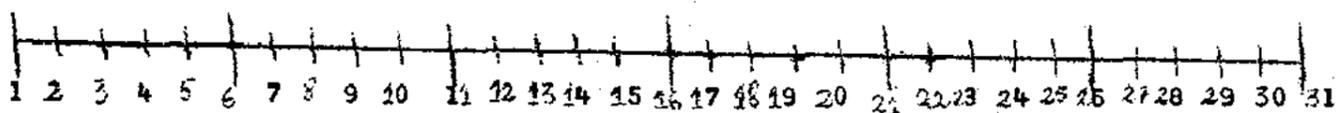
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

É muito comum em pesquisas de opinião pública semelhantes a esta, fazer mais de uma medida de opinião, a fim de haver um certo grau de certeza de que o parecer emitido reflete realmente o pensamento da pessoa. Considere, portanto, as duas alternativas em questão. Uma das maneiras de se constatar os conhecimentos assimilados por um aluno é submetê-lo a uma Prova Objetiva com perguntas de múltipla escolha, ou que requerem respostas do tipo certo/errado ou sim/não. Uma outra maneira é submeter o aluno a uma Prova Dissertação onde ele tem que desenvolver e elaborar as respostas as perguntas propostas.

Os dois tipos de prova são amplamente usados em vários cursos diferentes administrados por diferentes professores e ambos apresentam vantagens e desvantagens de aplicação e de resultados, isto é, ambos tem aspectos positivos e negativos.

Diante dessa postulação do problema, indique em qualquer lugar da escala, sua opinião para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



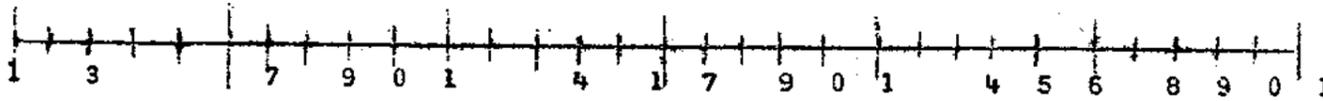
- 1. Péssima
- 6. Muito Ruim
- 11. Ruim
- 16. Nem boa nem ruim
- 21. Boa
- 26. Muito Boa
- 31. Excelente

Agora você terá 5 minutos para pensar sobre as duas alternativas e rever os prós e os contras antes de tomar uma decisão sobre o tipo de prova que você prefere e que gostaria fosse adotado no Departamento.

Lembre-se que sua decisão é importante.

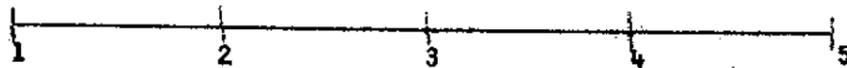
FAVOR NÃO VIRAR A FOLHA

Indique em qualquer lugar da escala sua decisão final quanto ao grau de preferência pelas alternativas.



1. Definitivamente Prova Objetiva
6. Muito provavelmente Prova Objetiva
11. Provavelmente Prova Objetiva
16. Indiferente
21. Provavelmente Prova Dissertação
26. Muito provavelmente Prova Dissertação
31. Definitivamente Prova Dissertação

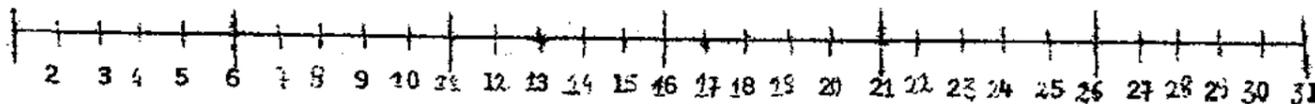
Em relação à minha decisão acima tomada tenho:



1. Total confiança
2. Muita confiança
3. Relativa confiança
4. Pouca confiança
5. Nenhuma confiança

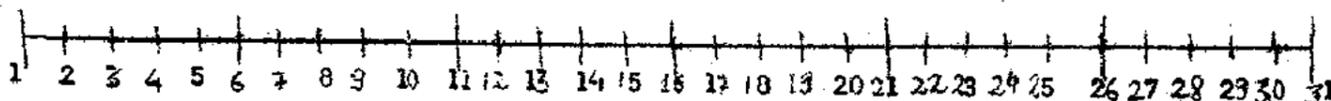
Assinale, agora, em qualquer lugar da escala, sua opinião final para cada uma das alternativas.

Acho que a Prova Objetiva é:



1. Péssima
6. Muito Ruim
11. Ruim
16. Nem boa nem ruim
21. Boa
26. Muito Boa
31. Excelente

Acho que a Prova Dissertação é:



1. Péssima
6. Muito Ruim
11. Ruim
16. Nem boa nem ruim
21. Boa
26. Muito Boa
31. Excelente