

PUC
RIO

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA
DO RIO DE JANEIRO



T E R E Z A C R I S T I N A V I A N N A S A L D A N H A

P E R S O N A L I D A D E E M U D A N Ç A D E A T I T U D E

D I S S E R T A Ç Ã O D E M E S T R A D O

D E P A R T A M E N T O D E P S I C O L O G I A

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

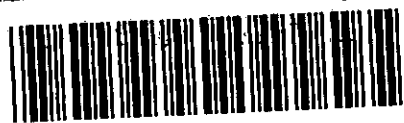
Rio de Janeiro, agosto de 1980

CTCH

Centro de Teologia e de Ciências Humanas

N. Cham. 150 S162 TESE UC

Título Personalidade e mudança de atitude



Ex.1 PUCB

0114280

DOAÇÃO

B C — PUC

TEREZA CRISTINA VIANNA SALDANHA

BT 3462-8

PERSONALIDADE E MUDANÇA DE ATITUDE

Dissertação apresentada ao Departamen
to de Psicologia da PUC/RJ como parte
dos requisitos para obtenção do títu-
lo de Mestre em Psicologia.

Orientador: CRISTINA QUADRADO BERMU -
DEZ

Departamento de Psicologia
Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

Rio de Janeiro, agosto de 1980.

77996

UNIVERSIDADE CATÓLICA
11.035
BIBLIOTECA
5.11.80
DO RIO DE JANEIRO

111180

EC

150
5.11.80
ET - 3462 - B

ET - 3462 - B

exc 1

A meus pais,
marido e
futuro(a) filho(a)

AGRADECIMENTOS

Meus agradecimentos à inestimável ajuda prestada pelos amigos, orientadores e professores Aroldo Rodrigues e Cristina Quadrado e a todos que, de uma forma ou de outra, colaboraram para a elaboração desse trabalho, em suas diferentes etapas: à Universidade do Estado do Rio de Janeiro e à Escola Superior de Ensino Celso Lisboa por terem permitido a coleta de dados, sem a qual essa pesquisa jamais se realizaria; aos alunos que voluntariamente se submeteram à pesquisa; aos meus monitores que atenciosamente contribuíram na aplicação dos testes; à Maria Izabel, Armênio, Aglais, Ronaldo e Cynthia pela ajuda e incentivo; ao Departamento de Psicologia da PUCRJ que me proporcionou uma chance de enriquecer meus conhecimentos.

RESUMO

O presente trabalho teve como objetivo principal verificar o papel da influência da personalidade no processo de mudança atitudinal. Inicialmente se tratou dos fundamentos teóricos relativos ao conceito de atitude: definições, formação e mudança. Posteriormente foi apresentada uma pesquisa demonstrando a relação atitude-personalidade através das características dogmatismo e autoritarismo.

Participaram do experimento 260 sujeitos, sendo 130 homens e 130 mulheres, universitários, com idade variando de 25 a 27 anos. Os dogmáticos e os autoritários foram identificados pelas Escalas de Dogmatismo de Rokeach e de Autoritarismo, derivada da Escala F de Adorno, respectivamente. A mudança de atitude foi aferida pela diferença de escores obtidos por esses sujeitos em uma escala de atitudes sobre o "Ensino Pago nas Universidades", antes e depois de um processo persuasivo ter sido efetuado.

A fonte persuasiva foi descrita como sendo uma pessoa de alto prestígio. Os resultados encontrados demonstram o efeito significativo do texto persuasivo em todos os sujeitos, havendo, entretanto, uma mudança atitudinal maior em sujeitos que apresentavam as características personalísticas estudadas. A variável sexo, por si só, não teve efeito significativo, mas apenas quando combinada com essas características: homens com alto escore em ambas as escalas apresentaram maior mudança que as mulheres também com essas características. Ao contrário, mulheres com baixos escores nas duas escalas, apresentaram maior

mudança que os homens não-dogmáticos e não-autoritários.

ABSTRACT

This study had the main objective of verifying the influence of personality characteristics in the process of attitude change. The theoretical formulations regarding the concept of attitudes were first reviewed: its definition, formation and change. An experiment designed to test the relation between attitude-personality based on authoritarian and dogmatic characteristics was presented.

Subjects of the experiment were 260 college students, 130 males and 130 females, whose age ranged from 25 to 27. The authoritarianism scales, a derivation of Adorno's F scale, and Rockeach's dogmatism scale were used to identify authoritarian and dogmatic subjects. Attitude change was measured through the difference between scores on an attitude scale about "Paid Education at the University level" before and after the presentation of a persuasive communication. The source of the persuasive message was described as being a high prestige person. The results demonstrated a significant effect of the persuasive message for all the subjects. High dogmatism and authoritarianism subjects, however, changed their attitudes significantly more than subjects low on these characteristics. No main effect of sex was found, but there was a significant interaction effect of sex and personality characteristics —

men high on these characteristics changed more than women with the same characteristics; inversely, women with low scores on the two scales changed more than men with low scores on these scales.

LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS

TABELA 1	- Médias de Mudança de Atitude Obtidas nas Condições de Dogmatismo e Autoritarismo , Alto e Baixo Escores	113
TABELA 2	- Sumário da Análise da Variância entre Dogmatismo e Sexo	113
TABELA 3	- Sumário da Análise da Variância Entre Autoritarismo e Sexo	114
TABELA 4	- Médias Obtidas Pelos Sujeitos Autoritários e Dogmáticos de Ambos os Sexos	114
TABELA 5	- Sumário dos Resultados do Teste t Para Análise de Itens	140
TABELA 6	- Mudança de Atitude Alcançada Pelos Autoritários e Não-Autoritários em Ambos os Sexos	145
TABELA 7	- Mudança de Atitude Alcançada Pelos Dogmáticos e Não-Dogmáticos em Ambos os Sexos....	146
TABELA 8	- Médias das Mudanças Atitudinais em Homens e Mulheres.....	147
FIGURA 1	- Gráfico Expressando a Relação Entre Dogmatismo e Sexo	115
FIGURA 2	- Gráfico Expressando a Relação Entre Autoritarismo e Sexo	115

2.3.1.1 - Auto-estima	68
2.3.1.2 - Inteligência	70
2.3.1.3 - Estilo Defensivo	72
2.3.1.4 - Riqueza de Fantasia	73
2.3.1.5 - Dependência Perceptual	74
2.3.1.6 - Estilo Cognitivo	74
2.3.1.7 - Sexo	75
2.3.1.8 - Autoritarismo	76
2.3.1.9 - Dogmatismo	83
3 - PARTE II - EXPERIMENTO DEMONSTRATIVO DA INFLUÊNCIA DE CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDADE NA MUDAN- ÇA DE ATITUDE	98
3.1 - Introdução	98
3.1.1 - Definição do Problema	100
3.1.2 - Hipóteses	100
3.1.3 - Definição das Variáveis	101
3.2 - Metodologia	102
3.2.1 - Sujeitos	102
3.2.2 - Instrumentos	103
3.2.2.1 - Escala de Dogmatismo	103
3.2.2.2 - Escala de Autoritarismo	105
3.2.2.3 - Escala de Atitudes	108
3.2.2.4 - Texto Persuasivo	110
3.2.3 - Procedimento	110
3.2.4 - Resultados	112
3.2.5 - Discussão	116
4 - PARTE III - CONCLUSÃO	121
APÊNDICES	125
APÊNDICE 1 - Escala de Autoritarismo-Equalitarismo	126
APÊNDICE 2 - Escala de Dogmatismo	127
APÊNDICE 3 - Escala de Atitude Original	130
APÊNDICE 4 - Escala de Atitude Reduzida	134
APÊNDICE 5 - Texto Persuasivo	137
APÊNDICE 6 - Tabelas Complementares	140
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	148

1 - INTRODUÇÃO

O que faz com que uma pessoa seja contra ou a favor do "top-less"; favorável ou desfavorável ao aborto; seja submissa ou altamente resistente às regras da sociedade; preconceituosa ou não-preconceituosa? Eis algumas perguntas que muito têm interessado aos psicólogos sociais na busca da compreensão do comportamento humano. Estes tipos de interrogações têm movido estudos bastante aprofundados no que diz respeito à formação e mudança de atitudes.



Nos últimos vinte anos, aproximadamente, o conceito de atitude tem se tornado o núcleo central da Psicologia Social. Outros conceitos, que também apresentam seu grau de importância, não conseguiram superar a quantidade de estudos sobre esse constructo. A razão disso é que as atitudes afetam os julgamentos, percepções, a relação interpessoal e até as filosofias básicas de vida. É inegável que sua compreensão seja um dos problemas da Psicologia Social mais importantes da atualidade. É praticamente impossível compreender o processo de interação social sem um exame detalhado sobre como se formam e como se modificam as atitudes do homem. Frequentemente o homem se vê diante de transformações econômicas, sociais, científicas, tecnológicas e políticas que é obrigado a acompanhar. A mudança de seu universo provoca uma mudança nas atitudes mantidas que, apesar de apresentarem uma característica mais ou menos duradoura, precisam ser alteradas para que se adaptem à nova estrutura imposta.

Este, no entanto, não é um processo tão fácil quanto parece. Na verdade depende de uma série de outros fatores, tais como as características da própria atitude, o meio em que é mantida, o modo como se tenta mudá-la e as características de quem as adota.

Possuindo as atitudes raízes sólidas no sistema motivacional da personalidade do indivíduo, para se saber como mudar uma atitude é imprescindível que se conheça a relação existente entre atitude e personalidade. As numerosas atitudes adotadas acabam por unir-se em padrões característicos que ajudam a formar a base da personalidade de uma pessoa. Da mesma forma que influem na personalidade, sofrem influência da mesma no seu processo de aquisição e mudança. Por vezes certas características ou tipos de personalidade contribuem para que uma atitude seja adotada mais prontamente que outra; outros tipos fazem com que sua adoção ou mudança seja um processo bastante dificultoso. É sobre esse assunto que este estudo versará: a importância das características da personalidade no processo de mudança atitudinal.

2 - PARTE I: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1 - ATITUDE: HISTÓRICO E CONCEITUAÇÃO

2.1.1 - Histórico

Vários momentos podem ser considerados raízes históricas para o desenvolvimento do termo atitude no campo psicológico. Evidentemente nem todos podem ser precisados com a mesma facilidade, mas alguns apresentam maior destaque pela enorme influência deixada, originando assim maior interesse pelo tema.

Em 1888, por exemplo, Lange (citado em Kiesler, 1969) em um de seus experimentos, verificou que os indivíduos que eram instruídos para ficar atentos a outros sujeitos que pressionavam uma chave diante da chegada de um estímulo, eram mais rápidos e precisos nas suas respostas que indivíduos que ficavam, também por instrução, mais atentos ao próprio estímulo que estava para chegar. Segundo ele, as respostas dos sujeitos refletiam uma determinada tendência dentro deles mesmos; uma tendência a responder diante de uma certa situação. Esse fenômeno recebeu o nome de "aufgabe"- atitude diante da tarefa.

Desde muito cedo a Psicologia vinha se preocupando em definir o que promovia o controle interno do comportamento das pessoas. Observadores de comportamento questionavam o papel das diferenças individuais: como explicar as diferenças de comportamento entre indivíduos colocados na mesma situação? Uma tentativa inicial para explicar este fato se apoiava na pró-

pria situação, mas o problema parecia estar no modo como cada um a percebia.

Observou-se, também, que havia uma certa consistência no comportamento individual em situações diversas. Tanto as diferenças inter quanto as intrapessoais foram então enfocadas mais de perto e vários termos surgiram para explicá-las. Hábitos, sentimentos, habilidade, disposição, instinto, atitude, são alguns dos termos que surgiram como uma tentativa de uma possível descrição do fato.

Os autores desta época pareciam definir "hábito" e "instinto" de uma forma muito próxima à que hoje é usada para definir atitude. John Dewey (1922), por exemplo, define hábito como qualquer atividade pronta para ser manifestada:

"Mas precisamos de uma palavra para expressar aquele tipo de atividade humana que é influenciada por atividades anteriores ... que contém em si mesma uma certa ordem ou sistematização de elementos mentais de ação; que é projetiva, dinâmica em qualidade, pronta a ser manifestada exteriormente; influente de uma forma discreta mesmo quando não domina a atividade de uma forma óbvia". (p.40-41).*

O conceito de instinto, tal como apresentado por McDougall (1960), também demonstra certas semelhanças:

"... é uma disposição psicológica inata que determina seu possuidor a perceber e prestar atenção a objetos de uma certa classe, a experienciar tal objeto e a agir em relação a ele de um modo particular, ou pelo menos, experienciar um impulso para ação". (p.25)*

* Todas as citações de originais em inglês foram traduzidas pela autora.

Os primeiros experimentos psicológicos envolvendo o conceito de atitude dirigiam-se mais para atividades cognitivas como pensamento e percepção. A atitude era considerada uma tendência a organizar pensamentos em torno de cognições existentes; a organização de como as pessoas vêem e de que forma codificam a mensagem captada. Esta organização, ou seja, a atitude, era inferida de comportamentos manifestos, o que demonstra que os experimentos sobre atitude enfocavam a imprescindível relevância comportamental.

Os antropólogos e sociólogos também se utilizavam do termo mas desta vez na tentativa de explicar as diferenças individuais no processo de aculturação. O comportamento grupal poderia ser explicado pelas normas culturais, mas as diferenças individuais ainda precisavam de uma explicação adicional. O conceito de atitude poderia, então, descrever o processo de regulação interna do comportamento.

Na verdade cabe aos sociólogos uma das maiores influências na popularização do conceito dentro da psicologia americana. Os psicólogos encontraram o termo entre os sociólogos que, a procura de uma expressão que explicasse a ação e as experiências sociais, viram que motivo, hábito e instinto não eram termos adequados para esse objetivo. Em 1918, os sociólogos Thomas e Znaniecki (1927) definiram a Psicologia Social como o estudo científico de atitudes. Uma atitude, para eles, é um processo de consciência individual que determina atividade real ou possível do indivíduo no mundo social. Sua definição reflete a ênfase sobre experiência consciente, fenômeno de muita evidência na Psicologia americana no século XIX.

Com a preocupação de desenvolver uma teoria sociológica, não poderiam considerar atitude simplesmente como um estado físico. As variáveis psicológicas, tinham também que ser consideradas. Sendo os processos psicológicos estados que ocorrem em uma pessoa e as atitudes, fundamentalmente, atitudes relativas a alguma coisa, as diferenças individuais tinham que ser destacadas. Embora se referindo a experiências conscientes, focalizavam a função primária das atitudes: a explicação das diferenças individuais diante de objetos sociais.

↓
Pode-se dizer que o uso do termo atitude surgiu, então, como uma possível explicação teórica para os comportamentos ou problemas socialmente significantes. Não se pode deixar de lado, entretanto, a influência causada pelo avanço das técnicas de medida usadas para definir o termo de uma forma quantitativa. Foi Thurstone (1928) quem primeiro demonstrou que as atitudes podiam ser medidas. A aceitação não muito crítica dessas técnicas, abalou muito a concepção sobre o tema.

As diversas definições surgiram realmente por volta de 1930, quando o termo parecia estar sendo realmente debatido. A concordância no que tange à importância de seu estudo parecia ser unânime, porém os modos de defini-la variavam muito.

2.1.2 - Definição de Atitudes

Do que foi exposto pode-se observar que o termo atitude não se desenvolveu dentro da própria psicologia, mas o ingresso desse controverso conceito resultou num interesse cada

vez maior por uma área até então não muito explorada.

O trabalho de construir uma definição que seja suficientemente ampla para abranger tudo o que possa estar relacionada com atitude — muitos tipos de determinação atitudinal — e ao mesmo tempo que exclua tudo aquilo que foge ao seu escopo, não tem sido uma tarefa fácil.

Allport (1935) conseguiu reunir cerca de cem definições existentes, imprecisas e incompletas, contendo diversas concepções diferentes. Dependendo da linha teórica adotada, psicólogos dão ao termo conotações distintas. Inicialmente a atitude parecia se referir à posição corporal ou postura que uma pessoa exibia diante de certas situações. Embora ainda presente na linguagem cotidiana, essa expressão foi aos poucos substituída, pelas Ciências Sociais, por uma "postura mental". Mais tarde, outras definições, mais sofisticadas, foram surgindo. Allport (1935) define atitude como o

"Estado de prontidão mental e neural, organizado através da experiência e capaz de exercer uma influência diretiva e/ou dinâmica sobre a resposta do indivíduo a todos os objetos e situações a que está relacionada." (p.33)

Allport concebe as atitudes de um indivíduo como mediadoras do comportamento; são desenvolvidas através da aprendizagem e servem como guias de conduta, pois influenciam o indivíduo a comportar-se de um modo pró ou contra um determinado objeto. A atitude como predisposição mental implica em que as pessoas tenham uma tendência ou motivação para ver os objetos do mundo social como favoráveis ou desfavoráveis. O ponto cen

tral de sua definição incide nitidamente sobre suas implicações comportamentais. Considerando uma atitude como uma prontidão para a resposta, identifica atitude não como um comportamento, mas como preparação para ele. É como se as atitudes impelisses e guiassem o modo como o comportamento deve se manifestar.

Semelhante a esta abordagem, encontram-se outras definições. Cantril (1940), por exemplo, a define como um estado mais ou menos persistente de prontidão que predispõe um indivíduo a reagir de um modo característico a um objeto ou situação a ele relacionado. Smith, Bruner e White (1964) a compreendem como uma pré-disposição para experimentar uma classe de objetos de certas formas, com afeto característico, ser motivado por eles e agir de um modo característico. Para Fishbein e Ajzen (1969), trata-se de uma predisposição para responder favorável ou desfavoravelmente a um dado objeto. O ponto comum em tais definições parece ser o modo de ver atitudes como uma predisposição de resposta.

Em contraste com o ponto de vista apresentado por Allport, Doob (1947), numa visão eminentemente behaviorista, define atitude como uma resposta implícita e geradora de impulsos, considerada socialmente significativa para a sociedade do indivíduo. Embora o enunciado não inclua o comportamento de uma forma explícita, demonstra que ele é afetado pela atitude que o indivíduo possui. Uma resposta interna é deflagrada diante da situação-estímulo e, por sua vez, afeta uma resposta manifesta. É, então, ao mesmo tempo antecipatória e mediadora. Antecipatória, pois surge de uma relação temporal estabelecida

previamente com o objeto, e mediadora, porque surge como uma tentativa de aumentar a probabilidade da ocorrência do incentivo.

Dessa forma, numa perspectiva E-R, essa conceitualização inclui atitude como uma resposta implícita evocada por uma variedade de padrões de estímulos que evocam, por sua vez, respostas conseqüentes. A atitude é, assim, vista tanto como uma resposta a um estímulo observável, quanto como um estímulo para a resposta observável.

Assim como Doob, outros teóricos também preferem definir atitude como resposta e não como prontidão para resposta. Murphy, Murphy e Newcomb (1935), por exemplo, acreditam que atitude seja uma resposta afetiva relativamente estável em relação a um dado objeto.

As diversas definições também podem agrupar-se em outra classificação em relação ao tipo de inferência feita de uma resposta atitudinal observável. De Fleur e Westie (1971) dividem as definições em duas concepções: a probabilística e a dos processos latentes. Embora as duas concepções possuam elementos em comum - ambas são estruturas estímulo-resposta - diferem quanto à resposta observável pela qual se inferirá a atitude. O ponto crucial da primeira concepção está em ver as respostas atitudinais como mais ou menos consistentes, ou seja, da consistência das respostas diante de estímulos atitudinais, se infere a atitude.

"A atitude, então, é uma propriedade inferida de respostas, nomeadamente sua consistência". (De Fleur e Westie, 1971, p. 296).

A atitude diante de um objeto é inferida pela alta probabilidade de respostas positivas ou

negativas a ser dada a ele. Dentre as definições que se encaixam nesta perspectiva pode-se destacar a definição de Campbell (1963) porque vê a atitude social de um indivíduo como uma síndrome de consistência de respostas persistentes relacionadas a uma série de objetos sociais. São definições de tipo E - R que propõem consistência de respostas e ligam a atitude a eventos observáveis. Usam o conceito explicativo somente em um sentido restrito, não se detendo em explicar as formas exatas de comportamento: a uniformidade do comportamento em relação a um objeto não pode ser usada para explicar a atitude. Além do mais, não fornecem uma explicação precisa do conceito, porque tentam explicá-lo através de outras variáveis, às vezes mal definidas. Não distinguem claramente atitude de hábito pois, um hábito, da mesma forma que a atitude, é uma resposta ou padrão de comportamento e sua probabilidade de ocorrência também pode ser determinada. Assim, a ocorrência de tais respostas não poderia ser indicativa das atitudes de alguém.

A segunda concepção, a dos processos latentes, vai um pouco mais além da primeira. Ainda que fale de consistência de respostas, menciona a existência de alguma variável oculta que dá forma ao comportamento observado. A organização do comportamento pode ser explicada pela ação de variáveis latentes mediadoras ou seja, existe a ação de algum mecanismo interno, algo não observável que influencia a consistência nas respostas do indivíduo ao objeto atitudinal.

"Nossa discussão de concepções de processos latentes requer certas qualificações. Pareceria que existem dois tipos de concepções de processo latente: (1) aqueles que imputam existência empí

rica de um mecanismo escondido, e (2) aqueles que postulam uma variável mediadora hipotética que não é considerada como tendo referentes empíricos, reproduções, ou existência, mas que é simplesmente uma construção que serve como um instrumento conveniente para análise..." (De Fleur e Westie, 1971, p. 302).

Desta forma, a atitude é vista como variável interviniente operando entre E e R, variável esta que dá direção e consistência ao comportamento. A atitude é um processo que determina o modo como o indivíduo responde a estímulos que lhe são apresentados. As definições de Allport (1935) e Doob (1947) se encontram nesta subdivisão.

Evidentemente ambas as concepções (probabilística e a de processos latentes) falham ao considerar comportamentos observados - verbais ou ações - como sempre consistentes com as atitudes. Seria necessário se criar uma definição que pudesse permitir certas inconsistências devido a influências de variáveis tais como o sistema normativo.

Seja qual for o sistema de classificação, existem alguns pontos considerados divergentes entre os diversos teóricos. Um ponto de grande importância entre as muitas definições é a divergência entre aqueles que definem a atitude de acordo com sua natureza diretiva ou dinâmica. Exercendo uma função diretiva, a atitude, motivada por alguma fonte externa a ela, impulsionaria o indivíduo a se comportar pró ou contra um objeto atitudinal. A atitude em si não geraria sua própria energia. Nesse caso, o conceito de atitude equivaleria ao conceito de hábito. Do ponto de vista dinâmico ou motivacional, a atitude despertaria motivos, teria a função de "drive".

Ao invés de ser energizada por uma fonte qualquer, ela seria a sua própria fonte de energia. É bom ressaltar aqui, que muitos autores confundem motivo com atitude. Newcomb (1969), define muito bem este problema:

"uma expressão de preferência (...) não é uma atitude, senão uma unidade de motivação. O estado do organismo individual no qual a energia se dirige a uma meta não corresponde a uma atitude, senão a um motivo. A atitude é o estado de disposição para o despertar de motivos. É a susceptibilidade de um indivíduo a uma estimulação capaz de despertar nele o motivo..." (p.148)

A atitude é, então, uma predisposição para condutas motivadas e não um motivo. Além disso, enquanto os motivos são momentâneos e específicos, as atitudes são gerais e mais permanentes. De um conjunto de condutas motivadas, praticamente invariáveis, se infere as atitudes.

"As atitudes de uma pessoa se deduzem a partir de duas ou mais unidades de motivação, separadas no tempo, enquanto que um motivo se deduz de uma só unidade de motivação" (idem, p. 151).

Outra questão frequentemente levantada é o fator aprendizagem de atitudes. Este é um ponto que origina menores polêmicas, pois a influência da aprendizagem no processo de formação de atitudes é aceita pela maioria dos estudiosos do assunto. Allport, por exemplo, considera que as atitudes sejam formadas pela integração de numerosas respostas aprendidas. A sociedade dá incentivo e punições a comportamentos manifestos e força o indivíduo à situação de aprendizagem. O problema que leva a uma maior divergência é saber que mecanismo de

aprendizagem determina a aquisição de atitudes.

Aqueles que consideram o condicionamento clássico como principal responsável pela formação de atitude acreditam que as pessoas relacionam afeto a objetos sociais devido à associação entre esses objetos e outros estímulos que já elicitam tais respostas de significado afetivo. Inicialmente a atitude é uma resposta a objetos-estímulo. Posteriormente, através do processo de associação, adquire algumas propriedades desses objetos e, exercendo uma função de estímulo, a atitude determina certos comportamentos manifestos que, depois de aprendidos, se tornam fortemente associados a ela.

Hovland, Janis e Kelley (1953) se baseiam no condicionamento operante para fundamentar o seu ponto de vista. A formação e mudança de atitudes é resultado de uma aprendizagem produzida pelo reforçamento. A emissão de um comportamento seguida de um reforçamento se solidifica e as atitudes a ele subjacente tendem a se estruturar.

Staats (1967) faz uma tentativa de integrar os dois tipos de aprendizagem. Percebeu que o condicionamento clássico pode ser parcialmente responsável pelo processo de formação de atitudes, mas insuficiente para dar conta dos princípios subjacentes às suas funções. Para ele, é por meio do condicionamento clássico que uma atitude se associa a um objeto social: estímulos do meio (E.I.) provocam respostas emocionais na pessoa. Novos estímulos (E.C.) pareados aos antigos, são capazes de elicitar a mesma resposta emocional. Uma vez estabelecida, a atitude pode atuar como reforçador, ou seja, adquire uma função ins

trumental, reforçando comportamentos associados a ela. Atitudes podem adquirir propriedades funcionais de um reforçador ou punidor simplesmente por estarem associadas ao estímulo (reforçador ou punidor) original.

Existem ainda questionamentos sobre a relação entre os componentes que compõem uma atitude, entre as diversas atitudes existentes num mesmo indivíduo e entre atitude e outros processos psicológicos.

2.1.2.1 - Atitude e seus componentes

Um ponto que parece ser qualitativamente o mais divergente é quanto ao modo pelo qual as atitudes podem ser organizadas. São conhecidas as tentativas realizadas por muitos teóricos para descrever a organização interna da atitude. Em que medida uma atitude é constituída de um ou de vários componentes separados?

A atitude tem sido vista como possuidora de três componentes integrantes: o componente cognitivo, o componente afetivo e o componente comportamental.

2.1.2.1.1 - Componente cognitivo

Qualquer coisa que se encontra no mundo físico pode ser objeto de atitude de uma pessoa. A riqueza de seu universo determinará o número de atitudes que ele possuirá. Mas a existência do objeto no mundo não significa que se tenha uma atitude em relação a ele. A condição importante é que ele seja representado no mundo psicológico do indivíduo. Esta representação cognitiva não precisa ser correta, ou seja, o conhe-

cimento sobre o objeto pode ser distorcido e ainda assim se possuir uma atitude em relação a ele. Os diferentes estímulos do meio são percebidos, classificados e categorizados pelo indivíduo (e atribuído a eles um significado) e as categorias formadas são utilizadas por ele no pensamento. Entretanto, esta categorização sempre envolve perda de informação, pois o homem trata muitos estímulos discrimináveis como instâncias de uma mesma coisa. As cognições se reúnem na mente do indivíduo e vão dando a idéia do objeto e das possíveis relações que ele possa vir a ter com outros objetos. Pode-se inferi-las através da consistência de respostas diante de estímulos tais como respostas perceptuais ou proposições verbais de crenças.

As crenças relativas a um objeto também integram o componente cognitivo da atitude. Diz-se que uma crença é o conjunto de proposições factuais a respeito dos objetos do meio.

"Se um indivíduo percebe alguma relação entre duas coisas ou entre um objeto e sua característica, diz-se que ele mantém uma crença" (Bem, 1970, p. 4).

A compreensão do homem sobre si mesmo ou sobre seu meio é um exemplo de tipo de crença.

As crenças parecem ser derivadas de uma crença básica adquirida pela própria experiência ou através de autoridades externas consideradas críveis pelo indivíduo. Rokeach (1960) as chamou de crenças primitivas porque sobre elas outras são construídas. Com a aquisição de raciocínio dedutivo, crenças de ordem superior são desenvolvidas. Uma crença pode chegar a ser altamente diferenciada e elaborada, pois poucas das crenças adotadas se apóiam diretamente sobre uma única experiência direta ou indireta. A maioria delas provêm de muitas crenças

tomadas em conjunto no tempo.

É, portanto, a partir desses conhecimentos que a atitude pode surgir e através deles o indivíduo se orienta e ordena os dados de seu ambiente social.

2.1.2.1.2 - Componente afetivo

Na opinião da maioria dos autores, os elementos cognitivos rapidamente adquirem um aspecto avaliativo. As categorias, depois de formadas, tornam-se associadas a estados de prazer e de desprazer. Quando facilitam a obtenção de objetivos as cognições adquirem caráter positivo ou agradável; em caso de bloqueio, adquirem uma avaliação negativa. Assim, a funcionalidade facilita a favorabilidade de um objeto atitudinal. De acordo com isto, pode-se defini-lo como o sentimento favorável ou desfavorável depositado em determinado objeto.

O componente afetivo é, para alguns autores, considerado o componente mais nitidamente característico da atitude. Fishbein (1971), por exemplo, considera que somente o afeto caracteriza uma atitude; as crenças ou cognições pré-existem a ela. Apesar da avaliação caracterizar a atitude, não poderia haver avaliação se não existisse uma cognição que a precedesse. O comportamento e as crenças são apenas elementos pelos quais se pode medi-la, não sendo parte integrante da mesma; são conceitos independentes, embora relacionados à atitude. Na verdade são seus determinantes ou conseqüentes.

Existe considerável evidência mostrando que o afeto está altamente relacionado às crenças do indivíduo sobre o ob-

jeto. As pesquisas de Rosenberg (1960) demonstraram este fato confirmando a hipótese de Fishbein. Semelhante a isto, os resultados dos instrumentos padronizados demonstram que um único "escore afetivo" é derivado de uma crença do sujeito e dos aspectos avaliativos daquela crença.

Apesar de afirmar-se que crenças pré-existem ao afeto, não se quer com isto dizer que uma única crença determine uma atitude. O indivíduo pode possuir crenças inconsistentes com suas atitudes. Embora cada crença sugira uma atitude, esta somente pode ser abstraída se se considera as muitas crenças que o indivíduo mantém. Não é totalmente inconsistente para um indivíduo ter uma atitude favorável diante de algo e acreditar que este algo tenha características negativas. Todos sabem que o cigarro pode provocar câncer, causar pigarro e prejudicar o hálito, mas continuam fumando. Crenças avaliativas como "os cigarros relaxam" e "proporcionam segurança", parecem manter a favorabilidade dessa atitude. Partindo deste princípio, sugere Fishbein (1971) que se deva apenas inferir atitude de uma grande quantidade de crenças e não de apenas uma.

Sendo a avaliação o elemento caracterizador de uma atitude, parece que a distinção maior em relação às crenças e opiniões é a ausência desse componente atitudinal nestes últimos. Surge, então, um problema: o que dizer das crenças avaliativas? Algumas crenças, como por exemplo, as medievais que se baseavam na existência de espíritos, bruxos e feiticeiros, surgiram apoiadas em necessidades e não em "fatos". Evidentemente as crenças dependem de informações disponíveis do meio, mas não se pode apenas dizer que novos conhecimentos substi-

tuem os antigos. As crenças ou cognições são apoiadas em motivos ou necessidades. O nível existente de conhecimento e crença depende de fontes emocionais; não se pode perceber apenas fatos. Na verdade, aos fatos do mundo real não se tem acesso, pois o que se tem é uma interpretação ou avaliação psicológica deles, mesmo que não seja de uma forma consciente. Acreditar em uma apreensão total dos fatos, tal como aparecem no mundo, seria considerar o processo perceptivo como sendo muito passivo, no qual as pessoas só iriam registrando os fatos sem nenhuma participação. O que teoricamente se poderia dizer é que a diferença básica entre uma crença não-avaliativa e uma avaliativa, está no envolvimento do homem com esses conhecimentos. Embora até possa suscitar afeto, uma crença não-avaliativa não seria, necessariamente, impregnada de conotação afetiva, pois o ego-envolvimento seria por demais precário. Deve-se admitir que na realidade essas crenças não existem, uma vez que avaliação e envolvimento estão constantemente presentes no homem. Quando as crenças são transmitidas, já contêm um nível de avaliação. O conhecimento de um objeto quando emitido por uma pessoa não é apenas descritivo, mas também avaliativo. Claro é que o afeto contido em algumas cognições se apresenta de uma forma um tanto incipiente, entretanto vai se tornando mais presente a partir de aprendizagem (familiarização com o objeto, reforçamento constante, etc.). Na medida em que a conotação afetiva se faz ainda mais presente, seriam elas crenças avaliativas. Pode-se, como hipótese bem provável, considerar que o conjunto dessas crenças avaliativas sobre um mesmo objeto formaria a atitude em relação a ele.

2.1.2.1.3 - Componente comportamental

O terceiro componente da atitude, o comportamental, constitui a inclinação para agir diante do objeto. É uma atividade representada por respostas motoras. O que parece difícil é estabelecer uma ligação estreita entre atitude e comportamento.

Como afirma Harvey (1977)

"Talvez a maior dificuldade notada por esses autores seja que as teorias tipicamente não nos permitem ligar de modo preciso várias atitudes a vários comportamentos. Por exemplo, a atitude de uma pessoa em relação a um grupo X pode-se manifestar em comportamentos que não são suficientemente claros ao observador de fora. A ligação atitude-comportamento existe na vida da pessoa, mas é difícil predizer se um investigador será capaz de descobrir os comportamentos relevantes à atitude da pessoa em relação ao grupo X" (p. 205).

A posição de que as atitudes são pré-disposições e são centrais na organização psicológica do indivíduo, torna evidente a relação da atitude com o comportamento, porém não se pode esperar uma total correspondência entre eles. Uma emoção positiva não necessariamente conduzirá à aproximação do objeto. Muito da expressão comportamental depende de variações encontradas na situação em que o indivíduo se encontra. Existe a influência das normas pessoais - o que o indivíduo sente que deve fazer - e das normas sociais - o que um grupo determina que deve ser feito - que também interferem no comportamento resultante da pessoa. O comportamento não é apenas determinado pelo que as pessoas gostariam de fazer, mas pelo que pensam

que devem fazer. Numa dada situação o comportamento é resultante de uma total configuração de atitudes. É necessário que se meçam aquelas atitudes mais relevantes à situação - que são múltiplas - para se poder fazer uma certa previsão do comportamento. Assim, as atitudes e a situação, tal como percebida pelo indivíduo, são passíveis de influenciar o comportamento.

"Quando o comportamento observado parece inconsistente com as atitudes conhecidas do indivíduo, vale a pena considerar a situação total na qual ele está inserido. Se seu comportamento parece não ter nenhuma ligação com suas atitudes, então devem existir fatores importantes na situação induzindo o indivíduo a este comportamento inesperado. Se este comportamento contradiz suas atitudes mais relevantes, então estes fatores situacionais devem ser particularmente poderosos..." (Newcomb, Turner e Converse, 1965, p.68-69).

Fishbein (1971) fala não apenas de comportamento, mas também de intenção comportamental, ambos ligados ao conceito de atitude. Embora tudo o que seja dito sobre a relação entre intenção comportamental e atitude sirva também para explicar a relação entre comportamento e atitude, comportamento e intenção comportamental não precisam ter necessariamente, uma correlação alta. A estreita correlação dependerá da especificidade da intenção comportamental que está sendo considerada.

Ajzen e Fishbein (1969) também consideram que as atitudes só podem ser inferidas do produto das intenções comportamentais, ou dos vários comportamentos, e não de um determinado comportamento ou intenção. Enquanto as correlações entre atitudes e os diferentes tipos de intenção comportamental variam consideravelmente, a correlação entre atitude e a soma das in-

tenções comportamentais tende a ser estável e alta. Somente quando se considera a totalidade, ou pelo menos uma ampla série das intenções comportamentais ou de comportamento, boas estimativas de atitude podem ser obtidas. Assim, usando a expressão de Triandis (1971), as atitudes são apenas "causas facilitadoras" para o comportamento.

É interessante notar que alguns teóricos, como por exemplo Festinger (1959) defendem o ponto de vista de que a mudança de comportamento pode determinar a mudança de atitude. Fundamentado nos experimentos de aquiescência forçada, Festinger acredita que mudando um comportamento se pode provocar uma mudança na atitude a ele subjacente. A teoria de Festinger postula que se um indivíduo é induzido a comportar-se de uma forma oposta a suas atitudes, ele experimentará desconforto. O desempenho de comportamento que exprima atitudes opostas às adotadas pelo indivíduo provoca uma inconsistência entre duas cognições relacionadas - sobre o comportamento e sobre a atitude mantida. Da inconsistência criada surge a necessidade para restaurar a consistência. Uma das formas de se conseguir isso é alterando a atitude. O compromisso público para com o comportamento exibido pode gerar a necessidade de mantê-lo. Entretanto não se pode afirmar, com segurança, que um determine o outro, pois outras variáveis podem estar influenciando a relação, como citado anteriormente.

A discussão sobre a organização interna da atitude tem gerado posicionamentos distintos em relação à definição de atitudes. As definições que incluem um só componente consideram a atitude como tendência a avaliar um objeto positiva ou

negativamente. Apenas esta bipolaridade afetiva é considerada. Pode ser exemplificada pela definição de Thurstone (1931):

"Quantidade de afeto pró ou contra um objeto psicológico". (p. 261)

As definições que incorporam dois componentes consideram não apenas o aspecto afetivo mas também as informações sobre o objeto atitudinal. Segundo Gerard e Jones (1967), por exemplo, a atitude é o resultado da combinação de premissa construída por uma crença e por outra construída por avaliação, formando silogismos.

Existem ainda as definições tridimensionais. Nestas, aos dois componentes anteriores é adicionado um outro, a tendência comportamental. Representativa desta última está a definição de Krech e Crutchfield (1974):

"uma atitude pode ser definida como uma organização duradoura de processos perceptuais, motivacionais, emocionais e de adaptação, que se centralizam em algum objeto do mundo pessoal". (p. 368, vol. II)

Outras definições se assemelham a esta posição. Para Lambert e Lambert (1966):

"Uma atitude é uma maneira organizada de pensar, sentir em relação a pessoas, grupos, questões sociais ou, mais genericamente, a qualquer acontecimento ocorrido em nosso meio circundante" (p. 77)

A adoção de um dos três posicionamentos depende do ponto de vista de cada um. McGuire (1969), por exemplo, consi

dera que os três componentes são tão relacionados que não há nem ao menos necessidade de se fazer uma distinção entre eles. A perfeita interdependência faria com que não se pudesse considerá-los separadamente, mas sim como fazendo parte do mesmo constructo. Para Křech, Crutchfield e Ballachey (1969) o que existe é apenas uma relação moderadamente alta e por isto devendo ser vistos como entidades separadas, formando o esquema tripartido. O ponto de vista de Fishbein e Ajzen, parece ser preferível, uma vez que não se requer uma conexão entre crenças, atitudes e comportamentos, mas permanece o forte relacionamento sob certas condições. Seguindo a posição de Thurstone, preferem ver a atitude sob o prisma unidimensional.

A aceitação do ponto de vista multidimensional implica na suposição de que os três componentes atitudinais possam ser igualmente detectados; a atitude pode se apresentar nessas três dimensões diferentes. Entretanto as próprias operações pelas quais se mede uma atitude nunca produzem um único escore que reflita esses três diferentes componentes. O que as escalas de atitude de fato medem são as avaliações de pessoas, ou afeto dirigido a um objeto. Apenas o componente afetivo é medido e tratado pelos pesquisadores como a essência da atitude. Seja qual for o modo de medi-la ou a natureza do instrumento utilizado para este fim, o que se tenta medir é a mesma coisa; a favorabilidade do indivíduo em relação ao objeto de atitude em questão.

2.1.2.2 - Atitude e valor

Sabe-se que as atitudes não podem existir em um total

isolamento. As atitudes individuais são organizadas dentro de um sistema. Elas existem em conjunto formando todos homogêneos ou heterogêneos. Entretanto, uma total unidade não é um dado real. Dentro do sistema existe uma constelação de atitudes e não é necessário dizer que nem todas são consistentes entre si. Algumas não se comunicam com outras não exercendo, por isso, influências mútuas. Na verdade, uma atitude pode ser inconsistente com outras sem que isso afete o sistema total porque um equilíbrio mínimo é mantido. A maioria das atitudes da pessoa se agrupa heterogeneamente apresentando, entretanto, um certo grau de harmonia interna. De acordo com Krech, Crutchfield e Ballachey (1969), quando todas as atitudes de uma pessoa formam um padrão compreensivo e organizado, isso pode ser tomado como uma indicação do grau de unidade de sua personalidade. Este ponto receberá mais atenção posteriormente, quando será discutida a relação entre atitude e personalidade.

O sistema maior onde as atitudes se articulam é chamado valor. Muitos autores não clarificam as diferenças entre esses dois termos, embora as deixem transparecer implícitas em suas definições.

Jones e Gerard (1967), por exemplo, definem valor como "qualquer estado ou objeto singular que o indivíduo se esforça para obter, do qual procura acercar-se, elogia, adota voluntariamente, consome, incorre em despesas para adquirir ... Os valores animam as pessoas, fazem-nas movimentar-se em seu meio, porque definem as suas seções atraentes e repelentes ... Um valor expressa uma relação entre os sentimentos emocionais de uma pessoa e determinadas categorias cognitivas" (p.23). Pa

ra Jones e Gerard, cognições associadas a emoções geram valores.

Allport (1951) se preocupa em ressaltar as expectativas que, para ele, refletem os valores de um indivíduo.

"Um valor é uma crença em que o homem se baseia para atuar por preferências. Conhecemos melhor uma pessoa, se sabemos que espécie de futuro ela está levando a efeito e sua modelação do futuro assenta primordialmente em seus valores pessoais" (p. 28).

Rokeach (1973) acredita ser o valor uma crença duradoura. Além de destacar seu componente afetivo, ressalta seu aspecto motivacional representado pelo empenho em conseguir realizá-lo.

"Um valor é uma crença duradoura em que um modo específico de conduta ou estado definitivo de consistência é pessoal ou socialmente preferível a um modo inverso ou oposto de conduta ou estado definitivo de existência" (p. 29).

Seja qual for a definição adotada, a semelhança com o conceito de atitude é óbvia. Contudo apresenta algumas diferenças: um sistema de valores é mais abrangente, englobando as atitudes individuais — uns poucos valores podem encerrar uma infinidade de atitudes. A característica de generalidade dos valores é que permite, também, que uma mesma atitude possa derivar de dois valores distintos. Enquanto um valor se dirige a uma classe de objetos, uma atitude é dirigida a um objeto específico. Além disso, os valores são mais centrais e duradouros sendo mais difíceis de serem mudados.

2.1.2.3 - Atitude e outros processos psicológicos

Existe uma relação estreita entre atitude e outros fenômenos psicológicos. O que um indivíduo percebe, como avalia e o que é lembrado de uma determinada situação, são influenciados pelas atitudes adotadas por ele.

O processo perceptivo é sempre influenciado pelas atitudes. Quando o objeto de percepção atinge o organismo, vários processos psicológicos tais como valores e atitudes passam a atuar. Esses processos influem decididamente na formação do percepto que poderá ou não corresponder exatamente ao estímulo distante. Se se tem uma atitude negativa em relação aos negros e se a pessoa, foco da percepção, é negra, as crenças inspiradoras da atitude negativa em relação aos negros influirão na percepção da ação desta pessoa.

A capacidade de emitir julgamentos "objetivos" sobre eventos sociais é sempre contaminada por essas atitudes pré-formadas que o indivíduo possui. O julgamento reflete as atitudes de alguém. As atitudes do indivíduo podem agir de maneira a selecionar alguns aspectos do objeto-estímulo, e a partir desses aspectos desenvolve-se uma cognição do objeto que pode desviar-se marcadamente de uma cognição "verdadeira" (considerando cognição verdadeira aquela que mais se aproxima do código comum mantido pelas pessoas). Pode, por consequência, haver uma distorção no seu julgamento. Este fenômeno ocorre com mais frequência, ou mais intensidade, na medida em que as atitudes são altamente relevantes e quando a informação recebida está incompleta ou ambígua. Uma vez que os objetos sociais

são altamente ambíguos dão margem para as atitudes atuarem todo o tempo.

O processo mnêmico também é vulnerável à influência atitudinal. Muitas vezes só é lembrado o que parece ser mais conveniente para o sujeito, ou seja, aquilo que não irá colocá-lo em conflito. Ele pode perceber ou lembrar somente aquelas informações que apóiam seu sistema de valores pré-existentes. Dessa forma as atitudes desempenham algumas funções vitais para o indivíduo. Essas funções serão discutidas a seguir.

2.1.3 - Função das atitudes

Sabe-se que o homem possui múltiplas atitudes, embora não as apresente todas num mesmo instante. Algumas se tornam mais evidentes que outras em determinados momentos. Fazendo uma analogia com o fenômeno "figura e fundo", pode-se dizer que em função das situações ambientais presentes, algumas atitudes se tornam manifestas (figuras) enquanto que outras saem do foco da atenção (fundo). A seletividade se dá em função do tipo de necessidade interna e externa que fará surgir a atitude particular. Naturalmente isto dependerá da função que aquela atitude exerce num dado momento. Uma mesma atitude se apresenta de diferentes formas dependendo da função desempenhada. Além do mais, várias atitudes servem a mais de um tipo de função. Desse modo torna-se importante reconhecer a função da atitude para o indivíduo a fim de saber que objetivos externos e necessidades internas farão aguçar uma determinada atitude. Recentes pesquisas sobre atitudes têm prestado pouquíssima atenção a essas funções.

Qual a utilidade de uma atitude para o homem? Uma lista de necessidades e funções que são servidas por uma atitude tem sido proposta para responder a esta pergunta. Contudo, estas funções só podem ser entendidas dentro de um contexto idiossincrático fornecido pela personalidade do indivíduo como afirma Katz (1960).

Teóricos como Smith, Bruner e White (1964) acreditam que as atitudes se formam para atender a certas funções da personalidade diante do mundo externo. A utilidade da atitude está em estabelecer uma relação social. Enumeram eles, quatro funções principais: avaliação do objeto, ajustamento social, externalização e qualidade da expressividade.

Por avaliação do objeto, entende-se a atitude definida em relação a um objeto em conexão com a posição em relação aos outros. Trata-se de uma função adaptativa a que as atitudes servem, quando o indivíduo que as possui precisa enfrentar os problemas da vida cotidiana.

"As atitudes ajudam-nos a classificação para a ação os objetos do meio ambiente e tornam acessíveis as apropriadas tendências de resposta para lidar com esses objetos" (Smith, Bruner e White, 1956, p. 35).

Padrões necessários de conduta são estabelecidos diante de tal objeto, e em consequência, em relação a outros a ele relacionados.

Smith, Bruner e White propõem a utilidade da atitude em estabelecer uma relação social na função de ajustamento. Relaciona-se a grupos de referência por manter as atitudes que são expressas pelo seu líder. A expressão de atitudes tem mui

tas implicações para o relacionamento com aquelas pessoas com as quais se interage diretamente, mas as implicações de apenas se manter uma atitude são também importantes. É por manter uma atitude que alguém se diferencia ou se identifica com outros. Existem dois tipos de ajustamento social: o desenvolvimento de atitude como a expressão de uma necessidade de ser autônomo, e segundo, a expressão de hostilidade aos outros por manter atitudes opostas àquelas adotadas pelo indivíduos.

Assim a função de ajustamento leva a um controle das relações interpessoais no sentido de facilitá-las, mantê-las ou evitá-las, proporcionando uma acomodação social.

A externalização consiste em responder, inconscientemente, de uma forma distorcida a eventos externos, contaminada por problemas internos não resolvidos. A atitude dirigida a eles, corresponde de algum modo àquela mantida por esses eventos internos. Um indivíduo adota uma atitude em relação a um evento que nada mais é que uma versão transformada de lidar com suas dificuldades internas. Trata-se, então, da manifestação clara de posições defensivas do "self" contra tudo aquilo que possa vir a causar ansiedade. A projeção e o deslocamento servem como um exemplo.

A última função é a qualidade de expressividade. Refere-se ao estilo de atuar do indivíduo. Esta categoria foge à abordagem funcional, pois trata-se da natureza expressiva da atitude e não sua função, por isso muitas vezes não é enquadrada pela maioria dos autores como uma quarta função atitudinal.

Katz (1960) elaborando os pontos de vista já expressos por Smith e seus colaboradores, percebe também quatro funções básicas das atitudes: de conhecimento, instrumental, ego-defesa, expressão-de-valor.

Geralmente diante de um problema cognitivo, uma atitude ajuda o indivíduo a obter uma melhor percepção do mundo à sua volta. Muitas vezes a existência de um objetivo e de um obstáculo para atingir certo fim, inicia uma reorganização cognitiva. Esta mudança se inicia para satisfazer a necessidade de dar estrutura ou ordem ao seu universo sumarizando sentimentos sobre ele. O caos cognitivo não persiste por muito tempo devido a esta função de conhecimento.

A segunda seria a instrumental, também chamada utilitária ou adaptativa. Sabe-se que as pessoas desenvolvem atitudes positivas ante objetos que resultem em incentivos, ou seja, desenvolvem hábitos de aproximação a objetos considerados utilitários. Da mesma forma desenvolvem atitudes negativas ante objetos que resultem em punição ou bloqueio de resultados positivos. Dessa forma a atitude exerce função de maximizar todos os incentivos e minimizar as penalidades ligadas ao objeto atitudinal. Permite ao indivíduo possuidor da atitude se ajustar às situações da vida procurando satisfazer suas necessidades e alcançar seus objetivos através de gratificações e punições do processo educativo. Assim, esta função sempre reflete a experiência passada de cada um. Ajuda também o indivíduo a se ajustar ao meio promovendo uma certa regularidade nos modos de reagir, facilitando o ajustamento social. Este ajustamento, por sua vez, aproxima as pessoas com atitudes simila

res facilitando a comunicação interpessoal. As atitudes adquirem, então, um valor adaptativo. É interessante notar que esta função se assemelha muito à função de avaliação de objeto citada por Smith, Bruner e White (1964).

Uma terceira função atitudinal seria a ego-defensividade. A auto-imagem muitas vezes se torna vulnerável a ameaças ante o reconhecimento de fatos indesejáveis. A função da atitude é defender o ego dessas ameaças. Sarnoff (1954), baseado na teoria psicanalítica, distingue dois tipos principais de funções atitudinais ego-defensivas: aquelas provenientes de estimulação externa — e nesse caso os mecanismos de defesa mais prováveis ante a situação conflitante seriam a negação e identificação com o agressor — e as ameaças causadas pela estimulação interna originando defesas como repressão, projeção e formação reativa.

Finalmente, com a quarta função Katz (1960), quer dizer que a atitude expressa um valor que o indivíduo preza muito: um valor central. Em situações sociais vários estímulos afetam a auto-imagem de uma pessoa, estimulando a expressão dos seus valores. Estes se traduzem em emoções e sentimentos devido a esta necessidade de expressão.

"A pessoa deve derivar satisfação por expressá-los em termos de atitude que são apropriadas a seus valores pessoais e ao seu auto-conceito".
(Secord, 1964, p. 119).

Ao ser expresso um valor, estabelece-se uma auto-identidade, muito importante numa relação social. Vê-se, também, claramente a semelhança entre esta função e a função de ajustamento so

cial de Smith, Bruner e White (1964).

Conclui-se, assim, do que foi exposto, que as atitudes refletem experiências, necessidades e valores da personalidade de cada um; ajudam a expressar as necessidades internas e a definir a auto-imagem de uma pessoa. Sua expressão favorece o relacionamento intra e interpessoal, pois não só as atitudes expressam a condição psicológica do sujeito, como também permitem ao homem lidar de modo coerente com diferentes situações psicológicas.

Contudo, algumas críticas podem ser assinaladas a estas teorias funcionais. Ambas as teorias se sobrepõem e diferem na medida em que discordam, em grande parte acerca do modo como as atitudes devem ser categorizadas. A ausência de convergência sobre uma única série de categorias funcionais reflete a lacuna contida no conhecimento; demonstra a "natureza arbitrária de qualquer fronteira funcional sugerida" (Reich e Adcock, 1976, p. 130). A abordagem funcional permite o acréscimo de uma nova função a cada nova atitude descoberta, o que constitui uma abordagem extremamente perigosa.

2.2 - Atitude: Formação e Mudança

Freqüentemente os temas "formação de atitudes" e "mudança de atitudes" têm sido considerados dois processos distintos. Entretanto, ambos são, na verdade, uma mesma coisa. Na formação de uma atitude, uma mudança inicial ocorre: de uma experiência direta ou indireta com um dado objeto surge uma atitude nova, quer positiva, quer negativa, em relação a este es-

tímulo atitudinal. O processo de formação de atitudes, assim como o processo de mudança, são ambas fases contínuas do desenvolvimento. No entanto, para fins de facilitar a exposição, os dois temas serão tratados separadamente.

2.2.1 - Formação de atitudes

Diversas formulações teóricas existem para explicar como as atitudes se formam, mas ainda que divirjam quanto ao ponto que enfatizam, não podem ser considerados enfoques incompatíveis.

Adotando a posição de Reich e Adcock (1976), parecem existir quatro níveis, não mutuamente exclusivos, para abordar o problema: fatores de personalidade com suas predisposições; processo de socialização, onde existe uma interação da criança com pessoas do seu meio social; filiação no grupo (mais molar) afetando as atitudes do indivíduo assim como as das pessoas que com ele permutam; e classe social, pela qual as atitudes são transmitidas aos seus membros.

"Assim, cumpre estar advertido para o fato de que, por exemplo, a menos que se adote uma concepção puramente genética de personalidade (o que é insustentável), os processos de socialização constituem um importante fator na personalidade, a personalidade um importante fator na filiação em muitos grupos e assim por diante" (Reich e Adcock, 1976, p. 46-47).

Assim, esses quatro aspectos ocorrem simultaneamente e são complementares. Serão, no entanto, esboçados separadamente apenas para fins teóricos.

A personalidade é considerada um predisponente para a adoção de certas atitudes ao longo da vida do indivíduo. Sabe-se que diferentes tipos de personalidade adotam diferentes tipos de atitude. A estrutura peculiar da personalidade pode contribuir para predispor a criança a adotar certas atitudes. Um exemplo esclarecedor está nas pesquisas de Adorno e colaboradores (1964) que ao estudarem a "personalidade autoritária" descobriram que estas pessoas tinham atitudes que lhes eram peculiares: deferência para com os superiores, hostilidade para com os inferiores, etc. Por este assunto constituir uma parte fundamental deste estudo, será considerado em maiores detalhes mais adiante.

No processo de socialização, a criança compartilha das atitudes de seus pais que, posteriormente, podem ser substituídas pelas atitudes do grupo a que irá se integrar. Através das relações interpessoais, papéis que devem ser desempenhados são divididos com grupos da sociedade. "A cultura deve ser definida como crenças, valores, atitudes e expectativas apropriadas de se comportar em certas situações" (Harvey, 1977, p. 206). A socialização é o processo de internalização de normas de uma determinada cultura. Este processo não é limitado à criança, mas continua durante toda a vida adulta.

Os primeiros agentes no processo de socialização, são os pais. Posteriormente a influência se expande para os grupos de referência, os professores, os líderes religiosos, etc. A influência dos pais é muito pregnante quando a criança ainda não tem uma atitude pré-formada que contrarie a influência parental. As idéias mantidas por um grupo indicam à criança

quais as crenças e comportamentos a seguir. Geralmente as atitudes predominantes no grupo são mantidas como guias de formação das atitudes do mesmo.

A socialização assume diferentes formas e muitas abordagens surgem para explicar o modo como cada indivíduo adquire suas atitudes. Alguns determinantes decorrem da consequência da predisposição da personalidade que atua na recepção da influência socializante, mas a maioria dos psicólogos sociais parece considerar o processo como sendo basicamente de aprendizagem. O condicionamento clássico e o instrumental são considerados relevantes no âmbito do processo de socialização.

Tanto para formar quanto para manter suas atitudes, o indivíduo precisa obter apoio de outras pessoas. Esse reforçamento é muito importante na modelagem de atitudes. Sendo as influências mais diretas sobre o comportamento da criança efetuadas pelos pais, estes são capazes, através do incentivo ou da punição, de desenvolver atitudes semelhantes às que sustentam.

"Uma vez que certos aspectos do comportamento tenham adquirido valores através desse processo de condicionamento instrumental, os objetivos e eventos neutros adquirem então valor, ao serem associados a objetos e eventos positiva ou negativamente avaliados através do condicionamento clássico. Assim se estabelece toda uma rede de atitudes e esse gênero de abordagem permite a especificação de que atitudes se formam em relação a objetos e se tais atitudes são positivas ou negativas". (Reich e Adcock, 1976, p. 52).

Desenvolvem-se atitudes positivas diante de objetos e pessoas que satisfazem necessidades. As atitudes desfavorá-

veis são, ao contrário, desenvolvidas diante de objetos e pessoas que impedem o indivíduo de atingir seu objetivo.

Os conceitos do condicionamento clássico parecem ser importantes para explicar o desenvolvimento de certas atitudes da criança que começa a se engajar no comportamento simbólico. Entretanto, não é suficiente para explicar todo complexo de atitudes que ocorre na vida diária, pois não considera a hipótese de que a atitude seja mediada por processos verbais ou cognitivos. O condicionamento operante parece abranger maiores variedades de comportamento, mas também não se pode atribuir todo o processo a ele. Atitudes e valores também podem ser aprendidos por imitação, além de associação e modelagem. Entretanto, embora a imitação possa ser vista como reprodução comportamental de modelos para a criança, a imitação, na verdade, é a reprodução não só de comportamentos, como também de valores e atitudes também exibidas pelo modelo (Bandura e Walters, 1963). As crianças muitas vezes encenam o comportamento imitado muito depois do modelo tê-lo exibido e já não estar mais presente. Da mesma forma, isso ocorre com as atitudes. Segundo Bandura (1963), a imitação é adquirida pela contiguidade de estímulos assim como pelo processo de mediação verbal. Ambos os processos são importantes para a aquisição da atitude.

Muitas das atitudes do indivíduo provêm dos grupos aos quais se filia e que lhe dá apoio. Elas refletem as crenças, os valores e as normas do grupo. As atitudes dos membros de um grupo se assemelham pelas crenças comuns que o grupo adota, pela igualdade dos valores mantidos e pelas normas im

postas pelo grupo, que determinam quais as atitudes certas que os indivíduos devem adotar.

"Todo grupo a que aderimos, por esta ou aquela razão, possui certas normas sociais. Uma norma social é uma expectativa comportamental pelos membros do grupo, através da qual se especificam o comportamento, pensamentos, sentimentos e atitudes apropriadas..." (Reich e Adcock, 1976, p. 55).

A definição das atitudes do grupo é uma forma das normas deste grupo serem comunicadas. As pessoas que se filiam a um grupo passam a ter atitudes semelhantes. O grupo primário é um determinante básico no desenvolvimento de atitudes. Os membros deste grupo tendem a estar em constante exposição às mesmas informações, pois participam de uma sub-cultura comum. Além disso, esses membros parecem aceitar as atitudes grupais já que se tornam um excelente meio de obtenção do apoio e aceitação do mesmo.

Entretanto, deve-se salientar que apesar do indivíduo receber influências do grupo a que pertence, estas influências não são assim tão simples. O grupo não atua de uma forma fragmentária, mas através de um enorme padrão de influências. As influências da família, da escola, da igreja ou da vizinhança, podem se dar de uma forma indireta e atuar juntamente com a predisposição do indivíduo para aceitar essas atitudes.

Situações sociais desempenham importante papel na formação de atitudes. A classe social muitas vezes define o meio do indivíduo. A sociedade é um sistema de grupos interligados. O indivíduo, na sociedade, faz parte de um grupo de pessoas chamado classe social. Sendo um membro da sociedade, o indivíduo participa da cultura dessa sociedade e da cultura da

classe social. Crenças, valores e normas sociais são padrões reguladores que influenciam de forma determinante as atitudes do indivíduo. Os valores e atitudes transmitidos pela socialização são condizentes com a estrutura de classe de cada um.

Todos esses agentes se influenciam mutuamente não se podendo afirmar que um único processo seja responsável pela formação de uma determinada atitude. O produto da interação desses diversos aspectos determina a atitude a ser adotada pelo indivíduo. Não se pode negligenciar a importância das forças culturais, sociais e caracteriológicas para as quais o indivíduo está se ajustando no esforço de gratificar suas demandas internas e externas, porém surge a questão: é possível a existência de algum determinante universal? Pode-se negligenciar a significância de determinantes fisiológicos? Estados fisiológicos podem ser capazes de incitar a prontidão para a adoção de certas atitudes (ex. idade, doença, etc.); todavia se se considera os fatores genéticos no processo de formação de atitudes, o máximo que se pode conjecturar é o estabelecimento de uma predisposição para o desenvolvimento de atitudes particulares.

Em suma, se todos os enfoques são igualmente importantes e contribuem para a formação e desenvolvimento das atitudes do homem, não se pode tomar um único posicionamento. Uma abordagem eclética parece ser a mais acertada e a mais importante para compreender o processo de formação e mudança de atitudes que ocorre a todo momento na vida diária.

2.2.2 - Mudança de Atitudes

Apesar de relativamente estáveis, as atitudes são passíveis de mudança. Vivendo num mundo em que grande quantidade de informação está constantemente influenciando o homem, é impossível se pensar num sistema de atitudes completamente inabalável; há mudança na medida em que o universo muda. Considerando a aprendizagem como importante fonte de formação de atitudes, pode-se imaginar, com enorme facilidade, a modificação de sua densidade ou a substituição de uma atitude indesejável por uma mais agradável. Porém, a facilidade com que são aprendidas não é a mesma com que são modificadas, apesar do processo de aprendizagem também interferir. Muitos fatores parecem contribuir para facilitar ou impedir o desenvolvimento deste processo. Torna-se mister compreender porque algumas atitudes não mudam como também compreender as razões que facilitam sua mudança. Antes, porém, de se considerar essas variáveis, é importante tornar claro o conceito de mudança.

Foi graças aos antigos filósofos gregos que, ao conceitualizar a idéia de invariância ou persistência, tornou o conceito de mudança objeto de pensamento. Até este momento, não havia nada que se contrastasse conceitualmente à mudança.

"Se bem que muitas teorias de persistência e mudança tenham sido formuladas no decurso de séculos de cultura ocidental, elas têm sido sobretudo teorias da persistência, ou teorias da mudança, não teorias de persistência e mudança. Isto é, a tendência tem sido, de um lado, ou de encarar a persistência e invariância como sendo um estado "natural" ou "espontâneo", coisa já de si garantida e sem necessidade nenhuma de explicações, sendo a mudança a coisa a ser explicada, ou

de outro, a de assumir a posição inversa. Mas o próprio fato de se poder adotar qualquer dessas posições sugere prontamente que elas sejam complementares — que aquilo que seja problemático não é absoluto e inerente à natureza das coisas, mas, pelo contrário, depende do caso específico e do ponto de vista envolvido" (Watzlawick, Weakland e Fisch, 1974, p. 18-19).

Persistência e mudança devem ser consideradas em conjunto, embora apresentem natureza aparentemente opostas. Na realidade, fazem parte de um mesmo contínuo. Os seres vivos estão sempre recebendo influências incessantes e o simples fato de não mudarem algumas de suas atitudes, não significa que esta influência esteja ausente. O que ocorre é que algumas atitudes resistem mais a ela; há uma espécie de persistência que as mantém inalteradas. Dessa forma, tanto a mudança de atitude como a ausência de mudança estão determinadas pelas influências presentes. Nos casos em que não exista mudança, parece haver um constante estado de equilíbrio entre as forças de influência e aquelas que se contrapõem a elas. A atitude, assim, é vista como resultado de um equilíbrio de forças, já que rara vez ocorre que todas as influências, estejam sempre numa mesma direção — favorável ou desfavorável. Quando este conjunto de forças se altera, o equilíbrio se rompe e a atitude não resiste, uma vez que as forças de influência foram suficientes para debilitar a atitude existente.

Watzlawick, Weakland e Fisch (1974), consideram dois tipos de mudança:

"... uma que ocorre dentro de um dado sistema, que por sua vez permanece inalterado, e outra cuja ocorrência muda o sistema. Exemplificando essa distinção em termos mais comportamentais: uma pessoa

em meio a um pesadelo pode fazer muitas coisas em seu sonho - esconder-se, lutar, gritar, saltar de um penhasco, etc. - mas nenhuma mudança de qualquer desses comportamentos para outro iria jamais pôr fim ao pesadelo" (p. 27).

Esta mudança é chamada por eles de mudança de primeira ordem: Uma mudança para um estado completamente diferente - no exemplo mencionado, o despertar do pesadelo - é uma mudança de segunda ordem. A primeira é um tipo de mudança suscetível de ocorrer num sistema que permanece invariável; a segunda provoca uma mudança alterando todo o sistema, isto é, existem mudanças no conjunto de leis que governam a estrutura ou ordem interna.

Os dois tipos de mudança são exemplos da persistência e da mudança que ocorrem a todo o momento e que, como visto, não podem ser considerados separadamente pois que ambos fornecem subsídios para examinar exemplos concretos de mudança.

Krech, Crutchfield e Ballachey (1975) conceituam outros dois tipos de mudança que parecem se relacionar com aqueles anteriormente citados - congruente e incongruente. No primeiro tipo há um aumento da quantidade inicial da positividade ou da negatividade da atitude, isto é, ocorre uma mudança na direção da atitude mantida pelo indivíduo. Uma atitude positiva diante de um objeto torna-se mais positiva enquanto que uma negativa, ainda mais negativa. Semelhante à mudança de primeira ordem, nenhuma alteração significativa ocorre no sentido de abalar todo o sistema. No segundo tipo, entretanto, há uma passagem brusca de uma atitude positiva para uma negativa e vice-versa; é sempre efetuada na direção oposta à da atitude original. Este tipo corresponde mais à mudança de segunda ordem.

Ao se considerar persistência ou mudança, deve-se levar em conta que tanto as influências externas quanto as internas as determinam. Serão examinados esses dois tipos de influência separadamente.

2.2.2.1 - Influências Externas

As influências externas sã se tornam importantes na medida em que sã percebidas pela pessoa; seus marcos de referência determinarã como serã afetados por elas. As evidências que se tem obtido sobre o papel das influências externas na mudança nã sã exaustivas, embora possam ser elucidativas.

O grupo de referência é uma dessas influências. Como visto anteriormente, a participação no grupo a que a pessoa pertence contribui para a determinação de algumas das atitudes que ela adotarã. A ligação com grupos estã vinculada ao grau de apoio que um indivíduo recebe por adotar uma certa atitude e uma vez sujeito aos efeitos de sua opiniã, qualquer influência de fora tende a ser minimizada. A conformidade do indivíduo ao grupo assim alcançada, provoca uma resistênciã mudança quando a comunicacã é oposta àquela mantida por ele.

Segundo Kelley e Volkart (1952), quanto maior a identificação de uma pessoa com um grupo, mais difícil é persuadi-la a aceitar normas nã consistentes com ele. Entretanto, apesar de resistentes, uma mudança pode ocorrer proveniente da ligação com outro grupo. O indivíduo passa a adotar as atitudes pré-escritas pelo novo grupo; seus valores e normas sã adotados e uma mudança ocorre. Mas ainda assim, nem todas as novas

ligações a grupos são indutoras de mudança. Pode-se dizer que isso depende das normas do grupo que precisam ser aceitas pela maioria, das sanções pela saída de um membro do grupo, do status que o membro ocupa no mesmo, etc.

Uma outra fonte externa de mudança é a própria situação na qual o indivíduo se encontra. Situações ocasionais costumam alterar a forma ou o estilo de vida ao qual a pessoa se habituou podendo provocar alterações nas atitudes mantidas anteriormente. A neurose de guerra é um exemplo bastante elucidativo.

Também o acréscimo de informações sobre um objeto pode vir a alterar o conjunto de atitudes mantido em relação a ele. Uma maior familiarização pode ser capaz de proporcionar novas informações, novas percepções que, em parte, podem vir a mudar seu julgamento e, portanto, sua atitude diante dele. A reestruturação da informação sobre um objeto pode ser alcançada quando o mantenedor da atitude deixa de ignorar certos dados antes obscuros ou reinterpreta outros que julgava não se encaixar na atitude pré-existente. A clareza nas informações reestrutura a compreensão sobre a situação e pode provocar uma mudança. É razoável admitir que as pessoas tornam-se mais suggestionáveis na medida em que têm pouca informação ou conhecimento sobre o objeto avaliado. Quando a quantidade de informação sobre ele é pequena, a atitude torna-se mais sujeita à mudança através das informações contraditórias que chegam.

Esse acréscimo de informações é considerado uma das condições primárias para que ocorra mudança, na opinião de Newcomb, Turner e Conserve (1965).

"Grande parte da mudança de atitude que ocorre à nossa volta é iniciada não por uma mudança no afeto em relação a uma propriedade particular do objeto, mas por nova informação (com suas próprias implicações de valência pré-existentes para o indivíduo) que adiciona ou subtrai alguma propriedade importante ao objeto conhecido" (p. 82).

Alguma propriedade de grande importância subjetiva quando introduzida, faz com que o conteúdo cognitivo do objeto mude e o afetivo mude imediatamente a seguir.

"Esta interdependência é um fator primordial no estudo de mudança de atitude. É importante, em parte, porque os objetos apresentam propriedades múltiplas, e se o sentimento em relação ao objeto como um todo muda em função de novas cognições sobre ele, o indivíduo pode vir a sentir diferentemente em relação a algumas de suas outras propriedades também ... Assim, novas informações podem desencadear uma reação em cadeia de mudanças afetivas envolvendo objetos associados" (idem, p. 83).

Como afirma Rosenberg (1956), uma pessoa pode modificar a resposta cognitiva numa situação de comunicação em que novas crenças vão sendo adquiridas. Cada uma dessas crenças liga o objeto a algum "locus de afeto". Dependendo da quantidade, do poder e da coerência ou coesão dessas crenças, surgirá uma maior disposição afetiva. Portanto, quando não se tem uma atitude em relação a um objeto, após a familiarização haverá uma disposição afetiva formada. Se as atitudes existentes não são muito intensas, acredita-se que possam ser intensificadas.

Além da mudança de informações sobre um determinado objeto, podem existir casos em que haja mudança nas propriedades do mesmo. Como bem assinalou Asch (1940), existe uma diferença bastante significativa em mudar o objeto de julgamento e mudar o julgamento do objeto. Uma mudança no objeto de julga-

mento, acompanhada de mudança no afeto dirigido ao objeto, é um legítimo caso de mudança de atitude, uma vez que a atitude tem que lidar com afeto associado a objetos específicos.

Existem ainda outras formas de se efetuar mudança. Há aqueles que pensam na mudança das intenções comportamentais como determinantes da mudança atitudinal. Entretanto, para Fishbein (1971), não se pode pensar que a mudança em uma intenção comportamental conduza necessariamente à mudança de atitude, a menos que a mudança nesta intenção seja acompanhada por uma mudança no comportamento per se.

"... uma mudança no comportamento implica em novas séries de relacionamento entre o indivíduo e o objeto atitudinal. Isto deve então conduzir à aprendizagem de novas crenças sobre o objeto de atitude, e assim à mudança de atitude. Entretanto, essas crenças não são aprendidas imediatamente, ocorrendo muito depois da mudança comportamental ocorrer. Assim, embora a atitude de um indivíduo deva inicialmente influenciar e estar relacionada a intenções comportamentais e específicas (ou a comportamentos específicos), este relacionamento deve ou não persistir, o que depende da natureza e esquema de reforçamento associado a essas intenções comportamentais". (Fishbein, 1971, p. 62).

Uma mudança nas crenças produz imediatamente uma mudança de atitude, mas a mudança nas intenções comportamentais só produzirá mudança atitudinal se essas intenções conduzirem a mudanças no comportamento que, por sua vez, conduz a mudanças nas crenças sobre o objeto de atitude.

2.2.2.2 - Influências Internas

A mudança de atitude também depende de variações nas características da própria atitude.

Claramente algumas atitudes são mais gerais que outras. Esta generalidade tem implicações sobre a estabilidade. Segundo Schneider (1976) existem três variáveis primárias que influenciam a estabilidade das atitudes: generalidade, importância e ajustamento à estrutura cognitiva.

A generalidade influencia a estabilidade na medida em que quanto mais geral uma atitude for, mais estável ela se tornará. Quando uma atitude é específica, ela é desenvolvida por experiências pessoais concretas com um determinado objeto. Se a experiência mudar, evidentemente a atitude mudará na mesma proporção ficando coerente com a nova experiência. Isto já não ocorre com as atitudes gerais, uma vez que são formadas indiretamente através de muitas experiências com vários tipos de objetos.

↙ A mudança atitudinal também é proporcional à valência que a atitude tem para o indivíduo, isto é, está relacionado ao grau de afeto depositado num objeto. A força com que o indivíduo se apega a elas, parece determinar essa relutância em mudar. Quando o grau de afeto em relação a um objeto é fraco, o objeto tende a ser psicologicamente remoto, de pouca estocagem de informação e de baixa relevância pessoal. Em consequência, as atitudes dirigidas a ele são mais instáveis.

"Presumivelmente, quando a pessoa tem uma atitude sobre um objeto que é importante para ela — que é central para atividades em progresso — a pessoa tem um interesse investido em manter a atitude tão estável quanto possível". (Schneider, 1976, p. 265).

Dessa forma, as atitudes consideradas fracas são menos invariáveis que as fortes.

O terceiro ponto considerado por Schneider é a ligação com a estrutura cognitiva. Uma atitude que está firmemente enredada em uma estrutura cognitiva, é mais difícil de ser alterada pois sua mudança forçaria uma alteração em toda essa estrutura. A facilidade ou não de se alterar uma dessas atitudes dependerá da centralidade da crença atacada. Segundo Rock each (1960) quanto mais central for a crença, mais resistente ela será. Crenças centrais são aquelas que se apoiam num consenso de pessoas consideradas conhecedoras do assunto, são crenças primitivas que se apoiam em verdades acerca da realidade física, social e do eu. Sua violação significa um abalo nas crenças sobre a própria identidade do indivíduo, sendo por isso muito mais resistentes à mudança. A consistência entre um sistema de atitudes, neste caso, é importante, uma vez que uma atitude reforça a existência da outra provocando uma maior estabilidade.

Algumas atitudes são mais resistentes a certos tipos de mudança que outras. Para Krech e Crutchfield (1974) as atitudes consistentes entre si são mais resistentes à mudança do tipo incongruente e mais flexíveis à mudança na direção congruente. A lógica está em que quando as atitudes são coesas,

é natural se esperar que uma mudança congruente seja mais fácil de ser efetuada, na medida em que reforce ainda mais esta coesão. Um sistema inconsistente, por outro lado, por ser um sistema mais instável, muda com mais facilidade, para uma direção incongruente.

Um outro ponto a considerar que pode influir na maior ou menor resistência a mudança diz respeito às funções a que uma atitude serve. A função de uma atitude desempenha um papel muito importante na sua mudança. As condições para efetuar uma modificação em uma atitude cuja principal função é a compreensão, por exemplo, é diferente daquelas para mudar atitudes cuja função é a ego-defensividade. Quando a função é a compreensão, situações ambíguas são suficientes para provocar uma mudança na atitude com a finalidade de estabelecer uma estrutura consistente. Quando a função é de ego-defesa, é mister que se removam as ameaças, ou se dê novas defesas, para que a mudança possa ocorrer. Quando as atitudes são pluriserviçais, isto é, quando várias necessidades são satisfeitas por apenas uma atitude, uma resistência maior surgirá em função da própria economia que presta ao organismo.

Não se pode esquecer que as possíveis conseqüências de correntes de uma mudança tanto podem contribuir para dificultar ou facilitar a mudança propriamente dita. Isto parece ser uma função dos fatores hedonísticos envolvidos.

"Por exemplo, meu desejo para mudar deve ter aumentado se eu sinto que serei melhor amado ou aceito se mudar. Contrariamente, a resistência pode ser aumentada se uma mudança na atitude for percebida como tendo uma implicação negativa para comportamentos futuros..." (Schneider, 1976, p. 270).

Não são apenas as características ou propriedades da própria atitude as únicas variáveis internas que influem no processo de mudança. Variáveis de personalidade do indivíduo mantenedor da atitude são fatores por vezes muito importantes quando se tenta efetuar uma mudança. Este ponto será apresentado posteriormente.

2.2.2.3 - Comunicação Persuasiva: Fatores relevantes à mudança atitudinal

Já foi visto que a informação constitui uma grande influência externa capaz de mudar uma determinada atitude. Por se tratar de uma variável no processo de mudança atitudinal, a comunicação tem sido um dos maiores temas pesquisados na área de atitude. Experimentos nesse campo foram iniciados por Carl Hovland e colaboradores da universidade de Yale estimulados por pesquisas sobre os efeitos da propaganda na mudança de atitude efetuadas durante a Segunda Guerra Mundial. A ênfase era colocada nas teorias de reforçamento e da aprendizagem de Hull. Segundo os autores, as leis que governam a aprendizagem de uma resposta manifesta são similares às leis envolvidas no processo persuasivo. A comunicação persuasiva induz o indivíduo a aceitar uma nova opinião; um novo hábito mental é criado. Importante nesse processo é a noção de incentivo. A aceitação de uma nova opinião é contingente a incentivos, ou seja, para mudar uma atitude é necessário criar maiores incentivos.

A grande preocupação dos estudos de Hovland era iden-

tificar as várias influências que ocorrem num processo de mudança: a fonte da mudança, que pode ser uma pessoa, um grupo, um artigo, etc.; a mensagem produzida pela fonte, cujo intuito é persuadir uma audiência de que sua posição é correta e induzi-la a mudar na direção defendida por ela; a situação na qual a mensagem é apresentada. Este é o processo persuasivo onde a fonte, a comunicação ou mensagem e o meio são os estímulos persuasivos cuja principal finalidade é atingir o alvo ou audiência.

2.2.2.3.1 - Comunicador ou fonte da comunicação

A fonte da comunicação possui características importantes que não podem ser esquecidas por quem deseja alcançar mudança. Pesquisas efetuadas por Hovland e Weiss (1951) questionaram, por exemplo, a importância da credibilidade da fonte sobre a anuência à sua mensagem. Este, na verdade, foi o experimento clássico para investigar o agente da mudança atitudinal:

"Hovland e Weiss deram a seus sujeitos (estudantes) um questionário de opinião que incluía perguntas acerca de tópicos críticos que eram o objetivo do experimento. Uma semana depois, apresentaram-se aos mesmos sujeitos quatro "artigos de jornal". Cada artigo ocupava-se de uma dessas questões críticas, em alguns casos apresentando argumentos a favor e em outros argumentos contra o tópico tratado. Além disso, para alguns sujeitos, um artigo seria apresentado como proveniente de uma fonte digna de crédito, por exemplo: assunto - drogas; fonte - revista médica. Ou oriundo de uma fonte de baixa credibilidade: assunto - drogas; fonte - jornal de grande circulação. Depois de lerem esses artigos, os sujeitos responderam a um segundo questionário, do qual puderam ser extraídas as atitudes atuais. Comparando o pré-

-teste e pós-teste para mudança de atitude numa direção da mensagem, eles apuraram que, em relação à fonte de alta credibilidade, a mudança fora de 22,5%, mas para a fonte de baixa credibilidade, apenas de 8,4%" (Reich e Adcock, 1976, p. 66-67).

Uma possível explicação para o importante papel da credibilidade na efetivação da mudança é que as pessoas geralmente se sentem incentivadas a concordar com uma outra considerada crível. Uma pessoa de credibilidade é valorada positivamente porque sabe, tem poder, prestígio, status, etc. É reforçante se identificar com uma pessoa que possua todas essas características. Esse fenômeno, porém, somente foi observado imediatamente após uma dada comunicação. Um exame realizado após um mês mostrou que o efeito de credibilidade da fonte desaparecia.

Hovland e Weiss (1931) observaram que um mês depois de uma comunicação persuasiva ter sido apresentada a um grupo exposto a uma fonte de baixa credibilidade e a outro grupo exposto a uma fonte de alta credibilidade, apresentavam a mesma quantidade de mudança. A superioridade da fonte de alta credibilidade sobre a de baixa credibilidade tendia a desaparecer neste período de tempo. Observaram um decréscimo na quantidade de mudança do primeiro grupo e um acréscimo no segundo. Segundo eles, com o passar do tempo, a mensagem persuasiva tende a dissociar-se da fonte e qualquer mudança proveniente de sua influência tende a ser alterada. Este é o fenômeno "Sleeper-

-Effect" (efeito de dormência), clássico na literatura sobre mudança de atitudes.

Hovland, Janis e Kelley (1953) identificam dois componentes da credibilidade do comunicador: experiência e confiança. As pessoas consideradas críveis são vistas como peritas e idôneas. O "expert" é aquele que emite proposições válidas, que sabe as respostas a questões técnicas por causa de seu treinamento, educação formal e "background" social. Quase sempre é percebido assim, por causa dessas características e de outros atributos como idade, posição, etc. Idoneidade se refere à confiança nas intenções do comunicador derivadas das experiências passadas com ele, o modo como se expressa, sua posição, status, aparência física, etc. Está ligado ao caráter, à amizade e à atração, percebidos pela audiência.

Hovland e colaboradores (1953) inicialmente suspeitaram que a baixa credibilidade da fonte interferia na atenção da audiência para o conteúdo da mensagem, produzindo má interpretação do significado do que estava sendo dito. Contudo, nas suas medidas de aprendizagem, raramente encontraram dados considerados significativos que explicassem os efeitos da credibilidade assim obtidos. A partir daí, a ênfase passou a ser colocada nos motivos da audiência em aceitar uma dada comunicação. É claro que se torna necessário que um indivíduo tenha alguma motivação para escolher uma resposta particular e não outra.

A percepção, por parte da audiência, das intenções ou motivos do comunicador mostrou-se uma outra variável importante no processo de persuasão. Um comunicador que será clara-

mente beneficiado pela mudança atitudinal da platéia, poderá ser percebido como "desonesto", "manipulador", o que irá afetar sua credibilidade. Por outro lado, um comunicador que advoga uma posição contrária a seus próprios interesses poderá ser percebido como mais "honesto", o que acarretará um aumento da confiança que a audiência nele deposita. Walster e Festinger (1962) verificaram, por exemplo, que um comunicador que transmitia uma mensagem de uma forma disfarçada, sutil, promovia um grau maior de mudança, uma vez que a audiência supunha que não era seu objetivo que ouvissem sua comunicação. Esse efeito de "distração" é frequentemente usado em propagandas.

Também variáveis que sugerem o status do comunicador — aparência, vestimenta, fluência verbal, extroversão, nível de ocupação, etc. — podem interferir na impressão positiva ou negativa causada na audiência afetando, assim, o respeito inspirado pela fonte.

Em suma, a credibilidade da fonte depende das percepções do ouvinte no que diz respeito à sapiência, precisão, intenção e atratividade pessoal da fonte. Os vários fatores fazem contribuições em conjunto para que a pessoa seja percebida como digna de confiança. Um fator poderá ser capaz de conduzir ao aumento da credibilidade enquanto outro, para seu decréscimo, entretanto, em conjunto eles conduzirão à mudanças ou não dependendo do resultado dessa interação.

2.2.3.2 - Comunicação

Maslow, Yoselson e London (1971) pesquisaram a impor-

tância da mensagem como um fator crítico no tocante à mudança atitudinal. Reforços verbais e não-verbais podem ser variáveis importantes nesse processo, mas também outras interferem na efetividade da mensagem como agente de mudança. Existem cinco tipos de problemas ligados à organização dos apelos persuasivos: se os argumentos devem ser apresentados logo no início ou deixados para o clímax; se os argumentos devem ser apresentados unilateralmente ou bilateralmente; se deve ser apresentada a conclusão implícita ou explicitamente; se o efeito de primazia é superior ao de recência na apresentação dos argumentos, e por fim, se apelos emocionais são mais efetivos que os racionais.

Apesar de não existirem questões empíricas totalmente resolvidas em torno de cada um desses temas, muitas evidências de pesquisas têm sido apresentadas.

No que diz respeito à unilateralidade ou bilateralidade dos argumentos, os dados empíricos parecem demonstrar que, apesar de não se observar uma superioridade de uma ou outra forma de comunicação por si só, há uma diferença significativa na relativa eficácia de uma e outra quando tomadas em conjunto com variáveis da audiência. Para um público de nível intelectual alto e cuja posição em relação ao tema em questão é contrária àquela advogada pelo comunicador, uma comunicação bilateral, isto é, uma comunicação onde tanto os argumentos favoráveis à posição defendida, quanto os argumentos contrários à ela são expostos, tende a favorecer a mudança de atitude. Este fenômeno pode ser entendido se supusermos que um público de alto nível intelectual é capaz de perceber que

qualquer posição relativa ao tema tem seus prós e contras. Na medida em que somente os aspectos favoráveis à posição do comunicador forem abordados, a platéia poderá questionar a credibilidade do comunicador. Para um público de nível intelectual mais baixo, entretanto, a apresentação de argumentos favoráveis e desfavoráveis à posição defendida poderá confundir a platéia, não ficando claro para esta qual a posição sugerida pelo comunicador.

Tem sido questionado se há maior eficácia da persuasão quando se deixa uma audiência extrair suas próprias conclusões da mensagem ou quando, ao contrário, se fornece as conclusões. Resultados de experimentos sobre esse tópico são inconclusivos, mas apesar disso algumas observações são feitas. Se a conclusão do argumento exposto é apresentada, o assunto torna-se mais claramente entendido, porém não se deve afastar o risco da audiência perceber a comunicação como algo imposto. Se, por outro lado, a platéia tiver que, sozinha, tirar suas próprias conclusões, uma mudança maior ocorrerá. O tipo de audiência também influi, ou seja, se a audiência é intelectualmente bem dotada, e está bastante motivada, não é necessário que as conclusões sejam apresentadas. Sua apresentação pode vir a demonstrar tendenciosidade. As conclusões implícitas podem ser mais eficazes se se está seguro de que a pessoa chegou por si mesma à conclusão.

Na situação em que duas mensagens podem ser apresentadas a uma mesma audiência, com argumentos opostos, é importante saber qual o efeito que uma ou outra comunicação efetivará na audiência. Chama-se efeito de primazia à influência

das primeiras impressões causadas pelos primeiros argumentos e que podem ser determinantes de mudança. Efeito de recência, por outro lado, é quando os eventos mais recentes fornecidos pela última comunicação são mais significativos. Evidentemente, este é um assunto complexo que envolve tanto o fenômeno de aprendizagem quanto a de retenção. Aronson (1972) define bem o problema:

"É verdade que, se todas as outras coisas forem iguais, a memória da audiência deve ser melhor para a última comunicação apresentada, simplesmente porque está mais próxima no tempo para a tomada de decisão. Por outro lado, a aprendizagem atual do segundo material não será tão completa quanto a aprendizagem do primeiro, simplesmente porque a existência do primeiro material inibe o processo de aprendizagem. Assim, do nosso conhecimento do fenômeno de aprendizagem, parecerá que, se todas as outras coisas forem iguais, o primeiro argumento será mais efetivo..." (p. 72).

Dessa forma, a variável que mais importa é o fator tempo, isto é, o intervalo entre a primeira comunicação e a segunda, e a quantidade de tempo entre a segunda informação e a tomada de posição. Quando um argumento B é apresentado imediatamente após um argumento A, a aprendizagem do primeiro conteúdo inibirá a aprendizagem do segundo. O efeito de primazia interferirá com a habilidade da audiência de aprender argumentos opostos. Entretanto, se o tempo entre a segunda comunicação e a tomada de decisão for curto, acrescido de uma pausa entre as duas comunicações, a retenção é maior; o conteúdo da última mensagem é retido com maior facilidade, o que favorece o efeito de recência. O intervalo maior entre as mensagens A e B faz com que haja uma menor interferência da

primeira sobre a segunda; há tempo para se aprender os contra-argumentos mantidos pela segunda mensagem.

A forma com que os argumentos de uma dada comunicação são apresentados também pode variar: os argumentos, mais importantes podem vir no início ou no fim de uma apresentação. De acordo com Hovland, Janis e Kelley (1953), quando se trata de uma platéia desmotivada, parece mais importante que se apresentem os argumentos de maior significância no início, fato esse que poderá aumentar o interesse dos ouvintes. O interesse, por sua vez, proporciona melhores chances de mudança. Quando, por outro lado, a motivação já está presente, os principais argumentos podem ser deixados mais para o final da apresentação, formando o chamado clímax.

Uma mensagem pode se apresentar com argumentos emocionais ou puramente com argumentos racionais. A comunicação é mais persuasiva se apela mais para a habilidade de raciocínio da audiência ou se interfere com as suas emoções? Argumentos emocionais podem motivar uma audiência tornando-a mais vulnerável à recepção da conclusão. Apesar das pesquisas não serem totalmente conclusivas, existem evidências que favorecem ao apelo emocional.

"Para Hovland et al. (1953) uma mensagem de conteúdo emocional pode servir de incentivo ao receptor predispondo-o a aceitar a comunicação persuasiva. Uma comunicação de natureza emocional pode despertar mais atenção ao conteúdo da comunicação, pode motivar mais o receptor a entender a essência da comunicação e pode facilitar a aceitação das conclusões sugeridas. Talvez a curiosidade despertada por uma comunicação de conteúdo emocional seja responsável pela ocorrência dessas possibilidades. Isto ocorrerá certa

mente com todas as pessoas" (Rodrigues, 1976, p. 443).

Entretanto, as evidências também têm demonstrado que tanto a comunicação de natureza emocional, quanto a de natureza racional, são capazes de despertar a motivação do ouvinte. Este efeito dependerá de certas predisposições para responder, por parte da audiência.

Os dados apontam para o fato de que diante de audiências com nível intelectual e educacional baixo, comunicações de natureza emocional são mais eficientes. Os argumentos racionais, tornam-se muito complexos para estes indivíduos, distanciando-os do conteúdo da mensagem. Os receptores mais preparados, por outro lado, reagem melhor a comunicações com conteúdos mais racionais, pois estes aguçam sua capacidade de compreensão. Argumentos lógicos possuem uma conotação mais séria e plausível que argumentos puramente emocionais.

Quando os argumentos da mensagem são de base emocional, surge uma questão: há variação nas respostas dos sujeitos quando despertados graus diferentes de emoções? O estímulo emocional que mais tem sido pesquisado é o medo. O medo provocado por uma comunicação foi pesquisado em sua forma mais sistemática por Leventhal (1965) que encontrou uma correlação positiva entre o aumento de medo e a mudança atitudinal. Entretanto, resultados opostos também foram encontrados por outros autores mostrando que o medo pode aumentar a resistência.

Se se deseja criar medo na audiência com o objetivo de mudar sua atitude, pequenas quantidades de medo seriam mais efe

tivas que grandes? Sabe-se que um susto geralmente motiva as pessoas a agir, contudo, um aumento exagerado da quantidade de medo pode vir a se tornar paralisante. Se a comunicação faz surgir grandes quantidades de medo, a tendência parece ser o bloqueio da habilidade de prestar a atenção à mensagem, de compreendê-la e de agir conseqüentemente. A ameaça extrema pode desestruturar as pessoas a tal modo, que nenhuma solução pode ser criada por elas.

Contudo, as evidências também sugerem que quanto mais amedrontada a audiência estiver pela comunicação, mais ela agirá no sentido positivo da ação preventiva. Mas isso não ocorre com todas as pessoas; depende de suas características. Leventhal, por exemplo, descobriu que pessoas com uma boa opinião de si mesmas, isto é, elevada auto-estima, são aquelas mais prováveis de serem mobilizadas por altos graus de medo. Aquelas com reduzidas opiniões de si mesmas "são as menos sujeitas a adotar uma ação imediata quando confrontadas com comunicação que faz surgir grande quantidade de medo — mas (e aqui está a parte interessante) depois de um certo tempo, elas se comportam de modo muito semelhante aos sujeitos de elevada auto-estima. Isto é, se a ação imediata não for requerida, mas se puder ser protelada, as pessoas com baixa auto-estima são mais sujeitas a adotar esta ação desde que sejam expostas à comunicação que gere grandes quantidades de medo. A razão para isto pode ser que pessoas que têm baixa opinião de si mesmas, têm uma grande dificuldade em enfrentar o mundo" (Aronson, 1972, p. 67). Dessa forma, pessoas com reduzida auto-estima são mais "esmagadas" pelo medo quando uma resposta imediata é ne

cessária. Se, contudo, não for necessário que aja tão prontamente, a mensagem será mais efetiva se realmente amedrontar.

Leventhal (1965) ainda verificou que mensagens que fazem surgir medo mas que contêm instruções específicas sobre a ação que deve ser realizada, são mais efetivas na mudança. As instruções e o medo são componentes necessários para a ação. O medo provoca a intenção de agir enquanto que as instruções apontam a direção mais adequada para a ação.

A discrepância mantida entre a comunicação e a audiência pode muitas vezes ser fonte de mudança atitudinal. O que deve fazer um comunicador que transmite uma mensagem para uma audiência que discorda fortemente do seu ponto de vista? Deve apresentar sua posição na sua forma extrema ou modelar sua apresentação para que não aparente ser tão diferente?

Quando alguém apresenta um argumento oposto àquele que uma audiência adota, provoca uma sensação de desconforto na audiência. É como se estivesse apontando que sua posição está errada. Quanto maior for este afastamento, mais a platéia experimentará tensão e maior terá que ser o seu esforço para efetuar um compromisso entre a sua própria posição e aquela advogada pelo comunicador. A mudança de atitude poderá reduzir a tensão, mas isto nem sempre acontece. Sherif e Hovland (1961), por exemplo, têm observado que se a comunicação exposta pela fonte é contraditória ao posicionamento da platéia, cai para fora da "latitude de aceitação" e não a influenciará. Para eles existe um contínuo na atitude entre posições que as pessoas facilmente aceitam — latitude de aceitação — e a posição que as pessoas rejeitam completa-

mente - latitude de rejeição. Toda a comunicação que esteja próxima da latitude de rejeição da pessoa, será vista como mais extrema do que realmente é, e as posições dentro da latitude de aceitação tendem a ser vistas como muito similares. A discrepância mantida somente pode provocar mudanças até um determinado limite. Quando a discrepância é pequena, está mais próxima da latitude de aceitação e facilmente ocorre uma mudança atitudinal. Isto porque as posições discrepantes que estão próximas da posição do indivíduo são vistas como mais próximas do que realmente são. Entretanto, quando essa discrepância aumenta, a mudança de atitude diminui. E quando a discrepância é extrema, ou seja, cai na latitude de rejeição, o indivíduo se depara com mais dificuldade para mudar. Seria necessário uma mudança muito maior. Neste caso, de acordo com a teoria da congruência, o comunicador que expressa declarações muito extremas é visto como alguém de pouca credibilidade diante de audiência. Exagerar a distância de uma posição torna mais fácil atacar a credibilidade de quem a defende ao fazer com que sua posição seja mais extrema. Se a fonte é desvalorizada, a mensagem não chega a afetar a audiência e os indivíduos não precisam mudar suas atitudes. Mas o desprestígio da fonte pode não ser a solução, pois por vezes é difícil desvalorizar um comunicador considerado respeitado, alguém de muito valor, um "expert" no assunto exposto. Sendo sua credibilidade alta, a maior discrepância entre as duas posições acarretará um maior impacto nas opiniões da audiência. Se, por outro lado, a credibilidade do comunicador é duvidosa, torna-se mais sujeita à desvalorização.

Quando a discrepância entre o ponto de vista que o comunicador advoga e aquele mantido pela audiência é grande, a mudança somente ocorrerá se a fonte for percebida como alguém de alta credibilidade. Não se podendo rejeitar a fonte, muda-se de atitude. Por outro lado, quando a credibilidade do comunicador é duvidosa, o máximo de mudança será provocado se a discrepância for moderada, ou seja, se estiver mais próxima da latitude de aceitação. A grande proximidade de uma posição discrepante pode eliminar a necessidade de mudar enquanto que a distância exagerada torna mais fácil rejeitar a fonte e não mudar de atitude.

2.2.2.3.3 - Características do alvo da comunicação

A pessoa atingida possui características que a podem predispor a uma possível aceitação da informação tanto quanto provocar uma maior resistência à mesma. As características mais importantes que estão intimamente ligadas a esse processo são as características da personalidade do receptor da mensagem.

São algumas pessoas mais suscetíveis à persuasão que outras e o que pode determinar esta suscetibilidade? Diferentes pessoas reagem diversamente às mesmas informações. Isto porque a resposta da pessoa a uma informação ou a uma comunicação persuasiva, não é nunca um ato isolado, mas parte de um padrão de atitudes, modos de perceber e modos de lidar com o mundo e consigo mesmo.

As atitudes são estruturadas de uma forma rígida ou

mais flexível, o que permite menor ou maior mudança. As características de personalidade são preponderantes na determinação dessa flexibilidade ou rigidez. Existem aqueles que são facilmente persuadidos, ou seja, guiam seus comportamentos por padrões externos, adotam valores favoráveis à conformidade, possuem um fraco conceito de si mesmos, têm limitada variação de interesses, etc. São os chamados "changers", que são pessoas que mudam suas atitudes na direção da comunicação. As pessoas inatingidas por uma situação de persuasão, geralmente possuem um forte e positivo auto-conceito, valorizam seus sentimentos desvalorizando pontos de referência externos; são competitivos e independentes. Estas são "non-changers", isto é, pessoas que se tornam impassíveis diante da comunicação. Os "negative-changers" são os que mudam sua opinião na direção oposta à advogada. Percebendo o mundo como hostil e destrutivo, é de se esperar que se sintam constantemente ameaçados. Têm uma necessidade de lutar para mostrar uma imagem forte de si mesmos. Apesar de serem afetados pela situação persuasiva, lutam para que esta influência não seja percebida e reagem negativamente à ela.

"Um número de recentes investigações (Ferguson, 1944; Hovland, Janis e Kelley, 1953, Janis, 1954, 1955; Janis e Feshbach, 1954) tem se preocupado com diferenças individuais na responsividade à comunicação persuasiva e tem sugerido a possibilidade de que deva existir um fator geral de suscetibilidade à persuasão ou "persuasibilidade". O último termo não se refere a atitudes predispondo o indivíduo a aceitar ou rejeitar comunicações que favorecem a um tipo particular de conclusão, mas, ao invés, àquelas atitudes ou fatores de personalidade que conduzem à baixa ou alta resistência para ampla variedade de comunicações persuasivas em muitos diferentes tópicos". (Janis e outros, 1966, p. 29).

Isto significa que alguns indivíduos se tornam respon-
dentes à comunicação persuasiva independente do tópico trata-
do, enquanto que outros não. Como este tópico constitui um
dos pontos centrais da presente pesquisa, será dado a ele um
destaque maior.

2.3 - Influência de fatores de personalidade na mudança de atitude

2.3.1 - Atitude e personalidade

Um tema que tem sido muito debatido é se as atitudes
possuem um relacionamento sistemático e próximo a característi-
cas de personalidade. Estudos pioneiros sobre o assunto ten-
diam a procurar nas atitudes correlatos simples de personalida-
de, mas a mensuração dos traços escolhidos e das atitudes en-
volvidas não parecia proporcionar uma resposta fidedigna da
verdadeira influência existente. Por exemplo, Vetter (1930) e
Dexter (1939) procuraram estudar o papel de alguns traços de
personalidade, como a introversão e extroversão, assim como a
ascendência e submissão, no desenvolvimento do conservantismo
e radicalismo. Claro é que a relação entre esses traços e as
atitudes escolhidas não é uma relação direta. Outras variá-
veis influem nessa interação. Estudos posteriores enfatizaram
mais a pesquisa de padrões mais gerais de personalidade.

As atitudes parecem possuir raízes sólidas no sistema
motivacional da personalidade; quaisquer tentativas para mudar
atitudes serão limitadas enquanto não se souber mais sobre as

relações entre atitude e personalidade.

Apesar das muitas e importantes definições que se tem sobre personalidade, neste estudo ela deve ser definida como uma variável refletindo a tendência geral da pessoa para responder de um modo particular a certas situações. Os psicólogos encaram a estrutura da personalidade de diversos modos. Alguns falam em termos de necessidade, sentimentos ou de vetores; outros, em termos de traços, valores e atitudes; outros preferem falar em tendências, inclinações ou disposições. Para Allport (1975), por exemplo, as características da personalidade são de várias ordens.

"A personalidade inclui hábitos e capacidades, quadros de referência, fatos e valores culturais que raras vezes ou nunca parecem perto de nós ou importantes..." (p. 61).

A personalidade nada mais é do que o modo como os traços, habilidades, motivos e valores se organizam na pessoa.

"A estrutura da personalidade se constitui, na parte mais central, dos motivos principais das pessoas, de suas crenças fundamentais, de suas atitudes, valores e disposições emocionais básicas, além da maneira peculiar através da qual todos esses aspectos se interrelacionam dinamicamente". (Krech e Crutchfield, 1974, p. 304, vol. II).

O constructo personalidade possui algumas características importantes. Predispõe o indivíduo a exercer uma constante luta na busca da realização de determinados objetivos. Também se caracteriza por sua organização. Presente nesta or

ganização, estão as atitudes, que desenvolvidas, formam redes consistentes contribuindo para a estrutura da personalidade. Parece lícito conjecturar que valores e atitudes são determinados por uma orientação fundamental face ao mundo, atuando em conjunto com a personalidade do indivíduo. Atitudes e valores fazem parte do esquema hierárquico da estrutura da personalidade. A medida em que todas as atitudes formam um padrão compreensivo e organizado, proporciona a existência de um grau de unidade de personalidade. Uma mudança de uma atitude básica pode provocar a mudança de atitudes correlatas e provocar uma alteração dessa unidade .

Apesar da personalidade estar em permanente mudança, possui também um sistema consistente formado pelas características do indivíduo. Se o homem não tivesse qualidades pessoais consistentes, não seria possível conceber uma personalidade, pois ele estaria continuamente mudando e com dificuldade seria reconhecido. Da mesma forma, se todas as características apresentassem um elevado grau de consistência, haveria uma redução da plasticidade da estrutura da personalidade de tal modo que a capacidade de organizar um de seus componentes - as atitudes - ficaria por demais minimizada. Assim, estão presentes os dois fatores - consistência de certas características e mutabilidade - já que personalidade é um sistema que possui característica estrutural, mas estando em permanente mudança.

Desde que as características consistentes são predisposições do indivíduo, a posse de algumas delas predis põem a

pessoa a adotar certas atitudes gerais diante do seu mundo social. Por exemplo, a "Personalidade Autoritária" predispõe a pessoa a atitudes hostis com relação a grupos raciais minoritários, etc. Pode-se dizer que as atitudes nem sempre refletem experiências individuais, mas devem algumas vezes refletir aspectos próprios da personalidade de cada um. Um exemplo de que as atitudes do indivíduo refletem sua personalidade é apresentado no experimento realizado por French (1947) sobre atitudes religiosas. Percebeu ele que entre os indivíduos que possuíam atitudes religiosas, existiam aqueles que apresentavam essas atitudes escrupulosamente organizadas e aqueles que eram menos organizados. Ao medir a estrutura da personalidade desses indivíduos, verificou que havia diferença nítida de personalidade entre eles. De acordo com seus achados, aqueles mais organizados eram capazes de reconhecer os pontos fortes e os fracos do seu "eu", enquanto que os menos organizados aceitavam, unicamente, o que era visto como uma qualidade positiva, fazendo parte do seu "eu".

Da mesma forma que a personalidade influi na adoção de certas atitudes, a aquisição de algumas delas tende a ter grande influência na personalidade do indivíduo. Sabe-se que o indivíduo tende geralmente a aceitar como suas atitudes consistentes com sua personalidade. Porém, sabe-se também, que a personalidade de um indivíduo não é um sistema completamente integrado. Isto significa que algumas pessoas podem aceitar como suas, atitudes inconsistentes e contraditórias com sua própria personalidade, devido a diferentes ensinamentos de autoridades em diversos campos, quer por questionarem seu

próprio saber, quer por pressão social, quer por supervalorização da fonte de autoridade, etc. Quando essas atitudes inconsistentes são em pequeno número, pouca mudança ocorre, pois poucas atitudes afetadas não chegam a alterar completamente o sistema. Porém se o conjunto de atitudes é bastante o suficiente para gerar conflito, uma das situações pode ocorrer: ou as atitudes dissonantes são desvalorizadas e o sistema de atitudes permanece inalterado, ou há uma mudança total das atitudes, abalando assim a própria estrutura da personalidade.

Em suma, a atitude, além de constituir parte dos dados pelos quais a personalidade é inferida, é também uma função da mesma.

Pouco se sabe, com certeza, sobre todas as características da personalidade que afetam a mudança atitudinal e apenas algumas foram corroboradas por experiência. Elas serão apresentadas a seguir.

2.3.1.1 - Auto-estima

Pessoas com maior ou menor auto-estima diferem, geralmente, em sua responsividade à comunicação persuasiva. A auto-estima é capaz de afetar a avaliação que um indivíduo faz de sua própria performance ou o modo como se comporta quando em contato com os outros. Cohen (1959) define esta variável como o valor que o indivíduo atribui a características de sua pessoa. Este valor pode ser positivo ou negativo, variando em função das experiências de sucesso ou fracasso na busca de satisfação de suas aspirações. O possível grau de discrepância

entre o eu-real e o eu-ideal aumenta a motivação do indivíduo para diminuir essa discrepância. Os sentimentos de sucesso e de fracasso experimentados na obtenção dessa meta são importantes para essa generalização do "self". Grandes experiências de sucesso contribuem para uma elevada auto-estima, fazendo com que a pessoa reaja a novas situações com expectativa de sucesso. Pessoas de baixa auto-estima, provavelmente, apresentam em sua história de vida, freqüentes experiências de fracasso ao tentar realizar suas aspirações, o que reforça ainda mais a lacuna existentes entre o eu-ideal e o auto-percepto. O pouco auto-respeito tende a acarretar sentimentos de inadequação, inibição social, ansiedade, etc. Desvalorizando demasiadamente suas opiniões, supervalorizam a de outros. São, por isso, afetados pelo que os outros dizem sobre eles. Quanto a sua performance, tendem a ser sensíveis às informações negativas e são afetados por ela.

Ao contrário, pessoas com melhor conceito de si mesmas possuem maior tendência a rejeitar as informações que atacam sua imagem. São menos desejosas de se tornarem vulneráveis à influência de outros. Independem de variações experienciais, o que provoca maior resistência à mudança. Relacionamentos entre auto-estima e persuasividade, entretanto, não tem sido, freqüentemente, muito alto.

Cohen (1959) ainda observou que os dois tipos extremos utilizam tipos diferentes de defesa ao se depararem com situações ansiôgenas. A elevada auto-estima está associada a defesas de evitação, tais como formação reativa, repressão e negação, ao passo que a menor auto-estima está relacionada a

defesas expressivas como projeção e regressão. No primeiro caso, ignoram, negam ou reprimem situações conflituosas representadas pela comunicação, cujos apelos persuasivos são ameaçadores, protegendo assim, sua auto-imagem. Por outro lado, comunicações otimistas, gratificadoras, ou seja, aquelas con-dizentes com seu estado interior, são mais fáceis de os atin-girem.

Aqueles que adotam um tipo de defesa expressiva acei-tam mais facilmente comunicações ameaçantes que as otimistas. Sentindo-se inadequados, se conformam em busca de aprovação.

2.3.1.2 - Inteligência

O conhecimento das diferenças individuais de inteli-gência proporcionam ajuda para determinar as diferenças na am-plitude da mudança atitudinal.

Como anteriormente examinado, sujeitos mais inteli-gentes, provavelmente, têm grande capacidade de apreender o conteúdo da informação. Se este conteúdo possui um sentido para eles, isto pode facilitar a mudança. Caso contrário, po-de levar a uma maior resistência à persuasão, uma vez que con-tra-argumentos podem surgir com relativa facilidade. A famo-sa transmissão radiofônica realizada em outubro de 1938, des-crevendo a invasão de marcianos, foi desacreditada como uma mensagem autêntica pela maioria das pessoas com nível univer-sitário. Ao contrário, pessoas menos inteligentes são menos capazes de avaliar criticamente o material da comunicação e podem ser mais vulneráveis à influência. Contudo, não se po-

de afirmar, categoricamente, que a maior ou menor capacidade intelectual determine, necessariamente, a resistência ou a mudança atitudinal. Para McGuire (1969) a persuasividade não está relacionada a variáveis de personalidade. Segundo ele, a persuasão é mediada pela submissão (*) e compreensão. Variáveis de personalidade apenas afetam esses estágios.

"A importância disso pode ser apreciada nos estudos sobre a inteligência. O senso comum indicaria provavelmente, uma relação negativa entre a inteligência e a persuasividade, visto que a pessoa mais inteligente teria maior confiança em sua própria opinião e poderia, rapidamente, pensar em contra-argumentos a mensagem" (Reich e Adcock, p. 79-80).

Embora muitos dados confirmem este ponto de vista, outros se contradizem. Segundo McGuire, a compreensão está ligada positivamente à inteligência favorecendo a mudança de atitude. Variáveis de personalidade que encorajam a atenção e compreensão, desencorajam a submissão. Os bem dotados intelectualmente são mais capazes de compreender os diversos argumentos da mensagem e desejam manter suas atitudes por julgá-las adequadas. Os menos inteligentes preferem se submeter, pois não conseguem compreender os complexos argumentos da comunicação. McGuire afirma que a maioria da quantidade de mudança é obtida por pessoas que não são muito extremas nessa variável. Aqueles que mais alteram suas atitudes devem ser inteligentes para compreender, mas não muito para se prevenir contra a submissão.

(*) O termo "yielding" tem sido traduzido constantemente por submissão, embora, na verdade, se queira dizer com isso uma aceitação da mensagem, uma menor resistência à ela.

Ao considerar estes aspectos é preciso ter em mente que um ponto de considerável importância está na organização do texto persuasivo distribuído para pessoas de nível intelectual diferente. Um argumento simples destaca mais a submissão à mensagem, ainda que um mais complexo, a compreensão.

Assim, em média, tanto os sujeitos com inteligência média quanto aqueles pouco inteligentes são pessoas persuasíveis considerando a relação com o tipo de apelo utilizado na mensagem. Pessoas inteligentes são mais influenciadas por apelos lógicos, coerentes, complexos, bilaterais. O oposto ocorre com os de menor inteligência.

2.3.1.3 - Estilo defensivo

Um número considerável de estudos tem testado a eficácia de vários tipos de defesas em tornar as atitudes das pessoas resistentes diante de confrontações com contra-argumentos contra uma atitude mantida. Isto porque o tipo de defesa usado pelo indivíduo determina, até certo ponto, o grau de influência que ele pode receber numa tentativa de persuasão.

Segundo Freedman e colaboradores (1970), existem dois tipos de defesa utilizados: as cognitivas ou lógicas (rejeição de argumentos, depreciação da fonte, etc.) e as não-cognitivas, ilógicas, também conhecidas pelo nome de mecanismo de defesa (negação, repressão, etc.). Nas defesas lógicas a razão determina a resposta à ameaça. As pesquisas realizadas por McGuire (1962) falam sobre dois tipos dessas defesas. As defesas refutacionais surgem para criar resistência à persuasão. Envolvem

refutação dos possíveis contra-argumentos contra a crença e bloqueio de argumentos de apoio a novas crenças. Mas McGuire (1962) ainda fala de defesas de apoio. Estas ajudam o indivíduo a elaborar argumentos apoiando positivamente as suas crenças, enquanto que ignoram os possíveis contra-argumentos contra ela. A superioridade da primeira sobre a segunda, no que tange à resistência, é explicada pelo fato de que as defesas refutacionais contêm um elemento ameaçador, estimulando o indivíduo a sustentar sua crença. A defesa de apoio, por outro lado, torna o sujeito pouco motivado a sustentar a crença que ele considera óbvia.

Conforme pesquisas realizadas por Katz, Sarnoff e McClintock (1956), pessoas que se utilizam de defesas lógicas e que são altamente defensivas, quase não são afetadas por apelos destinados à introvisão, mas são, geralmente, afetadas por apelos informacionais. Sujeitos com defesas fracas são relativamente mais vulneráveis a esse gênero de ataque. Entretanto, não se tem ainda grande confirmação a esse respeito.

2.3.1.4 - Riqueza de fantasia

A maior ou menor riqueza de fantasia parece, também, determinar a aceitação de uma mensagem. Pessoas com maior imaginação, provavelmente são mais persuasíveis que as menos propensas à fantasia. De acordo com Hovland, Janis e Kelley (1953), o maior mecanismo mediador na mudança de atitude é a antecipação de incentivos e punições oferecidos pelo comunicador para aceitar suas conclusões. Pessoas com dificuldade de antecipar suas expectativas tendem a manter uma maior resistência.

2.3.1.5 - Dependência perceptual

Existem pessoas que são mais afetadas por estímulos externos do campo a sua volta, enquanto que outras confiam mais nas suas próprias experiências como "deixas" para sua percepção. Trata-se da orientação para o "self" versus orientação para o campo. Aqueles que mais se orientam para si mesmos, os caracterizados pela auto-consciência, se tomam como ponto de referência, sendo por isso menos afetados por qualquer influência proveniente do campo de estímulos externos. Uma atitude mantida por eles é de tal modo integrada ao "self", que se torna difícil alterá-la. Apenas uma mudança congruente tem efeito nesse processo.

Diz-se que os "changers" são os mais afetados pelos estímulos do meio; os "non-changers" mostram mais influência de suas próprias experiências e os "negative-changers" são afetados, mas na direção oposta à da influência.

2.3.1.6 - Estilo cognitivo

O estilo cognitivo é o modo como as pessoas percebem o mundo a sua volta e a si mesmas. Existem pessoas que necessitam de conhecimento sobre si mesmo ou sobre seu meio, outros se satisfazem em permanecer na mais completa ignorância. Nos primeiros, há uma necessidade de impor significado ao mundo, a clareza cognitiva parece ser um instrumento para, inclusive, satisfazer outras necessidades. A força de uma necessidade cognitiva é uma variável importante diante da reação ante uma informação. Segundo Kelman e Cohen (1959), pessoas que possuem

necessidade de clareza cognitiva rejeitam informações novas que entram em discordância com atitudes anteriores. Para Cohen (1957), quanto mais acentuada essa necessidade, mais forte o desejo de impor estrutura à comunicação ambígua.

Cohen (1964) identifica dois tipos de pessoas segundo o estilo cognitivo, que empregam: clarificadoras e as simplificadoras. As simplificadoras possuem limitada necessidade cognitivas. Simplificam o meio e distorcem qualquer informação nova que se distancie de seus modos familiares de agir e pensar. Diante de situações ambíguas, agem de forma defensiva. Excluem os elementos perturbadores e, ao invés de esclarecerem as situações, cujas informações são dúbias, se fecham a elas e resistem mais à mudança incongruente.

As clarificadoras, por outro lado, enfatizam mais os detalhes observados no meio. Em situações dúbias, são mais ativas ao procurar eliminar esta ambigüidade. Assim, quando a necessidade cognitiva é forte, elas mudam mais na direção incongruente.

Todo esse efeito mencionado, apenas está presente quando a situação é ambígua para o sujeito e a necessidade de clareza torna-se presente. Entretanto, em situações claras os simplificadores parecem mudar mais que os clarificadores.

2.3.1.7 - Sexo

Uma soma imensurável de provas tem evidenciado que as mulheres, geralmente, mudam suas atitudes mais que os homens. Este resultado, entretanto, pode ser explicado pela interação

do sexo com características sociais. Em nossa sociedade, as mulheres são mais encorajadas à submissão, enquanto que aos homens é ensinado a independência e a dominância. O papel esperado de cada sexo atua determinando esta influência.

Por outro lado, resultados de pesquisas também indicam que, entre homens, há maior correlação entre medidas de personalidade e persuasividade. A persuasão deve ser mais preditível como uma função de fatores de personalidade (inibição social, fantasia, etc.) para homens que para mulheres.

2.3.1.8 - Autoritarismo

Um dos estudos que mais explorou a relação entre personalidade e atitudes foi o realizado por Adorno e cientistas sociais colaboradores (1964). Sua proposição é a de que todas as convicções políticas, econômicas e sociais de um indivíduo formam um padrão coerente que expressa sua personalidade. De acordo com o pensamento dos autores, as atitudes, opiniões e valores dependem de necessidades humanas e, sendo a personalidade de uma organização dessas necessidades, é natural pensá-la como determinante de certas preferências ideológicas. Igualmente, a personalidade deve ser considerada como algo que recebe influência da totalidade social onde se desenvolve.

Realizaram um estudo extensivo sobre o anti-semitismo, investigando as características de personalidade associadas a ele. A questão proposta foi se as diversas crenças e sentimen-

tos, a respeito dos judeus, constituem uma atitude unitária para o que foram construídas cinco escalas. As crenças que compunham as escalas diziam respeito à segregação dos judeus, ao sentimento negativo em relação a eles e ao seu caráter ameaçador. Encontraram altas correlações entre essas escalas atingindo, numa amostra de estudantes, de 0.74 a 0.85, o que demonstra que as crenças e os sentimentos com relação aos judeus, formam um sistema muito consistente de atitudes.

Posteriormente, expandiram seu estudo para o etnocentrismo e questionaram se o anti-semitismo era uma atitude de rejeição a grupos minoritários. Viram que, também o etnocentrismo, era um sistema consistente de atitudes e mantinha uma forte associação com o anti-semitismo. Este foi percebido, não como um fator isolado, mas parte de um fator mais amplo. A conclusão geral, que parecia emergir, era que o preconceito e outras atitudes, tais como conservadorismo político, etnocentrismo, etc., estavam interligados. Resultados de entrevistas e de outros instrumentos, também pareciam indicar que o preconceito estava correlacionado a um tipo de atitude autoritária. Uma síndrome de várias características de personalidade foi apontada como sendo tipicamente autoritária: convencionalismo, tendência a projetar impulsos inaceitáveis, superstição e estereótipo, hostilidade diante dos que violam regras sociais, imposição de autoridade nas relações interpessoais e deferência à autoridade superior, conformidade às normas, falta de auto-conhecimento, utilização de pessoas como se fossem objetos, tendências sadomasoquistas, etc. Esta síndrome de atitudes e crenças passou a ser chamada de "autoritativismo", devido à atitude que o autoritá

rio mantêm, face à autoridade (admiração, submissão, etc.) e devido à similaridade com a ideologia fascista que denomina-se autoritária, pelo papel dominante da autoridade em sua estrutura política e social. O "caráter autoritário", portanto, representa a estrutura de personalidade constituída por características humanas semelhante aquelas adotadas pelo fascismo.

"Deve-se acentuar que a síndrome "autoritarismo" não é característica de qualquer movimento ideológico, classe social, ou profissão. "Personalidades Autoritárias" podem ser encontradas em qualquer lugar - tanto no sindicato, quanto na burocracia governamental, não são desconhecidas nas igrejas nem nas salas de aulas". (Krech e Crutchfield, 1974, p. 303, vol. II).

Para Adorno* toda essa síndrome de traços é decorrente da forma como o autoritário é criado; decorre, basicamente, de diferenças de caráter, que é formado durante os primeiros anos de vida. O efeito das influências sociais ocorrem com maior profundidade nesse período. O autor faz questão de lembrar, que não é apenas a família que influencia a criança através da educação apoiada em grupos sociais, étnicos e religiosos. Os fatores econômicos também afetam diretamente a atitude dos pais. O autoritarismo resulta, em parte, do relacionamento com pais altamente punitivos e agressivos. O autoritário se defronta com valores e expectativas de seus responsáveis, que muitas vezes é obrigado a seguir. Há um reforçamento para que haja submissão em relação aos valores da sociedade.

Notaram que os autoritários possuíam uma tendência a

* e outros

descrever os pais, de uma forma idealizada e indiferenciada. Supervalorizam o "status" ou a idéia de sua família, talvez porque haja o desejo de transmitir uma imagem boa, de prestígio para os outros. A preocupação com "faixadas" é característica do autoritário. Trata-se de uma glorificação desprovida de avaliação crítica, mantida pela incapacidade de avaliá-los de uma forma realista. Os não-autoritários, ao contrário, descreviam os pais em termos igualitários, relatando a relação existente entre eles, como afetiva e confortadora. O tratamento disciplinar por demais severo é aquele que, por considerar as normas e valores dos pais perfeitos, advoga total obediência, acompanhada de punição. O que os pais, que adotam este tipo de disciplina, demonstram é uma total rejeição emocional pela criança. Todo esse clima origina, na criança, uma necessidade de obedecer a pessoas de autoridade, assim como fazem com os pais. Os valores dessa autoridade são aceitos de forma indiscutida, submissa. Conservam uma hostilidade latente em relação a seus pais, talvez explicada pelo excesso de domínio, ausência de compreensão e forte relação de medo e poder imposta por eles. O medo assim criado, ligado à crença mantida de que a autoridade é correta, impede toda a expressão de ódio e ressentimento que o autoritário alimenta por seus pais. Assim, qualquer forma de ambivalência é apenas resolvida a nível de fantasia, através de mecanismos de defesa. O impulso agressivo e os sentimentos hostis não são aceitos como sentimentos presentes, sendo, portanto, reprimidos ou deslocados. O ódio então reprimido aparece em forma de uma admiração cega pelo objeto de ódio. É uma forma de minimizar a "humilhação" da submissão.

"Se a pessoa que manda em mim, é tão maravilhosa ou perfeita, eu não devo ter tanta vergonha de obedecer-lhe. Não posso ser seu igual porque ela é muito mais forte, sábia, melhor, etc., do que eu". (Fromm, 1974, p. 135-136).

A agressão é, por sua vez, deslocada para objetos menos ameaçadores, como por exemplo, para outros indivíduos considerados mais baixos na hierarquia social. Assim, uma característica marcante da personalidade autoritária resulta de ameaças ao ego e da incapacidade para expressar agressão diretamente a uma fonte frustrante e ameaçante.

A submissão dirigida aos pais é posteriormente generalizada para outros tipos de autoridade. Por autoridade entende-se não uma qualidade do indivíduo, mas uma posição que o indivíduo ocupa numa hierarquia social. Na verdade, precisam se submeter, pois buscam sempre alguém a quem possam se prender. O excesso de submissão está ligado a um tipo de dependência material. Gostam de ser tratados como crianças e exploram tanto seus pais como os outros, em busca de apoio e conforto emocional e material. Dirigem-se a seus pais fazendo favores como se fossem obrigações, pelo fato de terem recebido deles bens materiais. O doar e o dar, só existem quando existe a percepção de troca. Dar afeto é oferecer prazeres materiais de quem já recebeu ou virá a receber novamente.

Os autores perceberam que esta submissão à autoridade estava mais presente nos homens que nas mulheres, ou seja, a submissão das mulheres autoritárias era qualitativamente inferior. A diferença, quanto à dependência nos homens autoritários e não-autoritários é bastante acentuada, ao contrário das mulheres. Os autoritários são bem mais dependentes de outros,

do que de si mesmos. Talvez porque a necessidade de identificação com o poder seja bem mais reforçada nos homens que nas mulheres.

Uma vez que o afeto positivo só pode ocorrer se houver uma avaliação objetiva do objeto de afeto, isto indica que os autoritários, dificilmente expressam uma genuína relação afetiva. Há pouca evidência de um verdadeiro amor dirigido aos pais ou a qualquer autoridade. A imagem do pai, por exemplo, é transmitida como fria, dura, de forte temperamento. É uma fonte de prazeres materiais. A mãe é vista como boa, submissa, sacrificante. O domínio cabe ao pai e a mãe apenas obedece. O mundo é visto como algo perigoso e hostil ou local de conflito inevitável. Sentem-se sempre ameaçados e estão, constantemente desconfiando dos outros. Têm sentimento de pertencer a um grupo especial e procuram se isolar de qualquer outro grupo. Defendendo-se da possibilidade de serem colocados em um grupo inferior, asseguram rigidamente sua posição num grupo privilegiado. Dão, geralmente, provas de uma condenação rígida de pessoas e possuem uma tendência a ver os outros como inferiores. A interpretação dos autores sobre esse fato, é que eles rejeitam seus próprios defeitos e, portanto, deslocam para outros. Evitando compreender seus defeitos, compensam este fato, enfatizando exageradamente o poder, força e desprezando aqueles considerados fracos ou socialmente inferiores. Isto deve-se àquilo que aprenderam sobre autoridade. A relação paterna, de onde não receberam todo o amor que precisavam, fez com que se sentissem inseguros em relação ao mundo, às pessoas que o compõem. Toda afeição recebida era condicional e, portanto, generalizavam este

mesmo tipo de afeto para as pessoas que os cercavam.

As atitudes dirigidas ao "self" são congruentes com aquelas dirigidas aos outros. Os autoritários revelam tendências a se auto-glorificarem (a distância entre o eu-real e o eu-ideal é bastante nítida), embora neguem isso, e geralmente atribuem seus defeitos aos outros, uma vez que é difícil aceitá-los. Incapacitados de suportar seu isolamento e a fraqueza do eu, procuram manter fora da consciência tudo aquilo que lhes seja difícil encarar (medo, ódio, fraqueza, etc.). Por esse motivo, evitam a intracepção, o que representa ausência de "insights", pouca empatia, pouca criatividade. Mantêm, ao máximo, uma posição de proteção ao "self" contra dúvidas, receios e, como consequência, enfrentam as situações de maneira rígida, apresentando submissão extrema aos valores convencionais. Com a faixada de glorificação, evitam situações de ambigüidade, tanto emocional quanto cognitiva, que resolvem através de uma ideologia que provê todas as respostas.

Segundo Fromm (1974), o autoritarismo é um mecanismo de fuga à liberdade; uma tendência a recusar a independência em relação ao próprio ego individual. O anseio de submissão e dominação são exemplos do uso desse mecanismo. Existe neles, sentimentos de inferioridade, impotência e insignificância individual, que procuram sobrepujar descartando-se do seu ego como entidade psicológica. Nos casos mais extremos, estão presentes tendências sádicas e masoquistas.

"As tendências masoquistas são, amiúde, consideradas como simplesmente patológicas ou irracionais; mais comumente são racionalizadas. A dependência masoquista é concebida como amor ou lealdade, sen

timentos de inferioridade como manifestação adequada de defeitos reais, e o sofrimento pessoal como sendo, inteiramente, devido a circunstâncias que não podem modificar". (Fromm, 1974, p. 119).

As tendências sádicas, por sua vez, estão representadas pelo impulso de explorar e usar, humilhar e ferir os outros, principalmente, aqueles que consideram mais fracos. Assim, ao mesmo tempo que dependem de outros (tendência masoquista), fazem de outras pessoas, dependentes (tendência sádica).

Enfim, por tudo o que foi exposto e, principalmente, por carecerem de julgamento crítico, os autoritários são pessoas extremamente vulneráveis à sugestão proveniente de autoridade. Mudar suas atitudes não parece uma tarefa muito difícil, desde que o agente da mudança seja percebido como a autoridade de que necessitam.

2.3.1.9 - Dogmatismo

Dogmatismo é um padrão de funcionamento da personalidade. Trata-se de um constructo que descreve as características da estrutura da personalidade de uma pessoa. Segundo Rokeach (1954), "o dogmatismo é uma organização cognitiva, relativamente fechada de crenças e descrenças sobre a realidade, organizada ao redor de uma série de crenças centrais sobre a autoridade absoluta que, por sua vez, fornece uma estrutura para padrões de intolerância dirigida aos outros" (p. 195).

Algumas pessoas são mais dogmáticas que outras. Na verdade, dogmatismo e não-dogmatismo são pólos de um mesmo contí-

nuo. Ao longo deste contínuo, se encontra o sistema de crenças e descrenças de cada indivíduo, variando em função da ideologia adotada. Um sistema de crença-descrença é composto de todas as crenças (1), hipóteses, expectâncias que o indivíduo aceita ou não como verdade sobre seu mundo, podendo ser explícito ou implícito, verbal ou não-verbal (2). Esse sistema, dependendo do ponto em que se situa no contínuo, pode ser aberto ou fechado. Um indivíduo pode adotar certas idéias, mas adotá-las de um modo fechado. O dogmático é aquele que é fechado em seus pensamentos, crenças e atitudes sobre diversos pontos de vista (político, religioso, etc.) e reage em função dessa organização.

"Usando um exemplo do próprio autor, aceitar o catolicismo é ter como referência um sistema que terá várias partes e resultará num comportamento adequado em relação a essas unidades de acordo com a estruturação do sistema. Assim, a crença de que o controle da natalidade é errado, é uma unidade desse sistema ..." (Quadrado, 1974, p. 30).

Assim, não é suficiente dizer que uma pessoa é dogmática em um aspecto apenas, ela é dogmática sobre todas as coisas.

"Dizer que uma pessoa A é mais dogmática que uma pessoa B, implica que, para todos os sistemas crença-descrença, que abrange o sistema cognitivo de A, estes sejam caracteristicamente mais fe

¹ Rokeach não restringe o conceito de crenças ao aspecto cognitivo. Os estados afetivos são também representados como estados de crença. Dessa forma, esse conceito se assemelha aquilo que aqui se considera atitude.

² Rokeach (1960) faz questão de diferenciá-lo do conceito de ideologia. Esta é uma série de crenças institucionalizadas, enquanto que o sistema crença-descrença, além de as possuir, contém também crenças pré-ideológicas, personalizadas.

chados que aqueles sistemas de crenças e descrenças que caracterizam o sistema cognitivo de B. Não é suficiente, na teoria original, dizer que, por exemplo, A é dogmático sobre religião e B não é, ou é menos. Melhor, o teórico deve estar preparado para demonstrar que, se A é mais dogmático que B, então A é mais dogmático sobre religião, sobre relações interpessoais, sobre sua auto-imagem, sobre política, etc..." (Ehrlich e Lee, 1969, p. 258).

O modo como o indivíduo se comporta dependerá dessa característica do sistema.

A organização estrutural das crenças é mais importante que seu próprio conteúdo, pois o que importa é saber de que forma o indivíduo acredita no seu mundo e não no que ele realmente acredita. O sistema pode ser descrito em termos de arranjo estrutural de suas partes.

A palavra sistema incita a idéia de coerência lógica. Entretanto, um sistema de crenças é um sistema psicológico e não lógico, pois suas partes não precisam estar logicamente interligadas.

Rokeach cita três dimensões na organização dos sistemas. A primeira diz respeito à própria organização das crenças e descrenças. Todo o sistema de crenças de um indivíduo se subdivide em dois outros sistemas — crenças e descrenças. O primeiro é representado por todas aquelas crenças que a pessoa aceita como verdade no mundo em que ela vive. O sistema de descrenças, por outro lado, é composto por cognições ou crenças que a pessoa rejeita, pois as considera falsas. O sistema crença-descrença varia ao longo de um contínuo. O poder de uma descrença dependerá do grau de afastamento do sistema

de crenças adotado: quanto mais afastado estiver uma descrença do sistema básico de crença, mais a primeira estará no extremo oposto do contínuo e mais difícil a mudança para uma posição de aceitação. Não se tratam de dois sub-sistemas opostos, mas sim de sub-sistemas que mantêm uma relação de interdependência. A organização e propriedades de ambos são importantes para se obter um melhor conhecimento das crenças gerais do indivíduo.

Rokeach (1960) ainda assinala algumas características nesta organização. Duas crenças podem estar relacionadas mas, aos olhos do indivíduo, parecerem independente uma da outra, sem qualquer ligação. Trata-se da relação de isolamento. A coexistência de crenças logicamente contraditórias é um exemplo disso. Da mesma forma, numa relação interpessoal, duas pessoas podem julgar possuir crenças completamente opostas uma da outra e na verdade não possuir.

"Duas pessoas não têm sistemas de crenças que sejam completamente semelhantes ou completamente diferentes um do outro". (Rokeach, 1960, p. 37).

O que acontece é que geralmente acentua-se as diferenças e minimiza-se as semelhanças, fato este que ocorre como uma tentativa que o indivíduo faz de afastar ameaças ao seu sistema. Todo sistema é visto de forma tal a torná-lo intacto, ou seja, consistente e inabalável.

Uma outra característica ainda nesta dimensão é a diferenciação que existe entre os dois sistemas e dentro de cada um. O que caracteriza esta diferenciação é a quantidade de conhecimento acumulado sobre uma crença ou descrença. Como se

procura saber mais sobre o que se acredita para aumentar a consistência, admite-se uma maior diferenciação no sistema de crenças, embora possa também existir diferenciação no sistema de descrença.

A segunda dimensão está relacionada ao grau de centralidade ou periferia de uma crença. A estrutura de crenças-descrenças é conceitualizada ao longo dessa dimensão central-periférica.

"Pode-se supor que cada pessoa formou no início da vida algum conjunto de crenças a respeito do mundo no qual ela vive, cuja validade ela não questiona e a qual no curso normal dos acontecimentos ela não está preparada para questionar". (Salomão, 1976, p. 11-12).

Essas crenças pré-ideológicas estão relacionadas com a realidade física, com o mundo social e com o "eu". São dois os critérios para se saber se uma crença é ou não primitiva: ou a crença nunca é questionada porque todos compartilham dela, ou seja, são crenças incontroversas apoiadas num consenso social entre os que se encontram em posição de conhecimento; ou o critério é o oposto: não existe referente externo que possa validar ou desconfirmar a crença.

"Suponhamos que eu sofra de claustrofobia; já me disseram muitas vezes que meu medo é sem fundamento e irreal; mas isto não ajuda; continuo acreditando que coisas horríveis me acontecerão em ambientes fechados. Esta crença é primitiva porque não há pessoas de referência externa ou autoridades que possam negá-la". (Salomão, 1976, p. 12).

Das crenças centrais outras emergem — são as crenças intermediárias e as periféricas. As crenças sobre a autoridade

de, ou seja, sobre a fonte de onde se extrai as informações que ajudam o indivíduo a fazer contato com o mundo, são as crenças que irão compor a região intermediária. Essa autoridade pode ser positiva, isto é, quando mostra o que é verdadeiro sobre o mundo, e negativa, quando mostra o que é falso. Além das crenças sobre a autoridade, as crenças sobre as pessoas, em geral, também compõem esta zona intermédia, mas sempre relacionadas com as primeiras. Quanto uma autoridade é vista como absoluta, as pessoas que discordam dela, são rejeitadas pelo mantenedor da crença. Os que concordam são aceitos, desde que continuem a concordar com ela.

As crenças derivadas das autoridades negativas ou positivas são crenças e descrenças contidas na região periférica. Nelas são depositadas as ideologias das pessoas.

"Por exemplo, crenças favoráveis ou desfavoráveis sobre coisas como controle do nascimento, o "new deal" e a teoria da repressão, seriam consideradas crenças periféricas, porque são derivadas do conteúdo formal das crenças de alguém sobre a igreja católica, Roosevelt e Freud" (Rokeach, 1960, p.47).

Quando o sistema cognitivo é aberto, as crenças periféricas se relacionam entre si. Entretanto, em sistemas fechados, elas são isoladas ou segregadas porém interconectadas pela região intermediária. Isto quer dizer que tudo parece emanar da mesma autoridade.

Evidentemente estas três regiões não são partes estanques. Possuem uma interrelação. Na verdade, é a estrutura de interconexão entre crenças centrais, periféricas e intermediárias, que dá ao sistema um caráter integrado e sistemático. Crenças primitivas são refletidas na zona intermediária que, por sua

vez, se reflete na periferia. Há uma relação estrutural entre as partes.

Todas as informações vindas de fora e que afetam as pessoas são codificadas de forma tal que são rejeitadas ou aceitas pelo seu sistema de crenças. Primeiramente, a informação nova é comparada às crenças primitivas da pessoa, o que pode ocasionar rejeição ou não da informação. Quando as crenças recebidas são discrepantes com as crenças primitivas, o indivíduo é ameaçado e evita esta exposição. Isto porque, sendo conservadores, respeitam idéias pré-estabelecidas tornando-se cautelosos em relação a idéias novas. São, portanto, bastante resistentes à mudança, alterando, se possível, até as condições de estímulo para se adequar à sua realidade. Rejeitam estímulos potencialmente ameaçadores para a sua organização e para a organização de suas atitudes. Rokeach (1960) exemplifica bem esta situação:

"... no verão de 1958, eu ouvi um breve boletim de rádio anunciando que os militares estavam aperfeiçoando uma câmera que podia fotografar o passado. Eu me recusei a acreditar nisto; violou uma crença primitiva que tenho sobre para que as câmeras servem..." (p. 48).

Assim, havendo incompatibilidade entre crenças novas e crenças centrais, a informação é automaticamente rejeitada. Contudo, pode existir o caso em que sejam compatíveis com as crenças primitivas, mas incompatíveis com as crenças da autoridade (zona intermediária). Neste caso, não são aceitas imediatamente, mas o indivíduo as confronta com a opinião de autoridades e tenta adaptá-las às suas necessidades. Uma vez elaboradas, passam a integrar a região periférica. É interessante observar, que a aceitação ou não dessas informações, dependerá do tipo de

autoridade, isto é, se é negativa ou positiva. Autoridades negativas conduzem a uma rejeição imediata da mensagem: é natural que se evite contato com aqueles que aderem a sistemas ideológicos diferentes. Em suma, "a nova informação é comunicada da região central (primitiva) para a intermediária (autoridade) e, por sua vez, para a região periférica, onde se torna representada psicologicamente, como uma crença ou descrença. Tal crença ou descrença pode ou não estar relacionada com outras crenças periféricas do sistema, dependendo do grau de isolamento entre tais crenças. Quanto maior o isolamento, menor o efeito direto terá uma mudança em uma parte (crença) da região periférica sobre outras partes subjacentes (crença). Mas pode ainda ocorrer uma comunicação indireta entre crenças periféricas via região intermediária (autoridade)". (Rokeach, 1960, p. 49).

Mas Rokeach (1960) também afirma que a mais "genuína" mudança (alteração de crenças antigas ou a aquisição de novas crenças) é aquela que parte de uma seqüência de atividade autônoma que muda outras crenças periféricas proporcionando uma mudança na organização interna da região periférica e, possivelmente, atingindo as regiões intermediária e primitiva. Quanto mais dogmático o indivíduo, mais difícil se torna este processo.

Finalmente, a terceira dimensão diz respeito à perspectiva de tempo. Amplas perspectivas temporais proporcionam ao indivíduo uma visão do passado, presente e futuro, que são representadas no sistema de crença-descrença de uma forma relacionada. Há percepção de continuidade entre eles.

"... A extensão ou estreiteza da perspectiva de tempo de uma pessoa pode ser medida pela frequência com a qual ela se refere ao passado, ao presente e ao futuro em suas ações diárias". (Rokeach, 1960, p.53).

Numa perspectiva estreita, apenas uma dessas instâncias será representada no sistema cognitivo. Um exemplo disso são as pessoas que vivem do seu passado ou, apenas, vivem de expectativas do futuro.

As três dimensões mencionadas variam na sua forma de apresentação em indivíduos dogmáticos e não-dogmáticos, ou seja, naqueles cujo sistema de crenças é fechado ou aberto. Em relação à organização do sistema crença-descrença, os indivíduos dogmáticos possuem um sistema cognitivo fechado e altamente resistente à mudança. Apresentam uma rejeição dos subsistemas de descrença, de uma forma relativamente alta, há existência de isolamento tanto entre as partes do mesmo sistema como entre os sistemas diversos, exacerbando a diferenciação entre crenças e descrenças. Parece existir uma inabilidade individual para lidar com novos sistemas conceituais e organizar uma série de crenças.

Quanto à segunda dimensão, nesses indivíduos as crenças primitivas giram em torno de um mundo ameaçador, o que desperta maior confiança numa autoridade absoluta. As pessoas são avaliadas em comparação com estas autoridades. Dessa forma, sujeitos altamente dogmáticos experimentam dificuldade em interpretar novas crenças de autoridade que difiram de suas crenças de autoridade existentes.

E, finalmente, a perspectiva temporal é limitada, manifestada por uma tendência a negar a importância do presente; há uma maior orientação para o futuro. Pode-se sugerir que exista algum distúrbio da percepção de tempo, talvez ligada à ansiedade que existe em predomínio nesses indivíduos.

Várias pesquisas têm sido realizadas sobre a personalidade dogmática. Dado a característica aberto-fechado do sistema de crenças afetar a natureza de habilidades específicas e o próprio ajustamento à vida, vários estudiosos têm focalizado uma variedade de padrões de funcionamento para o dogmatismo.

Ehrlich e Lee (1969), por exemplo, pesquisaram o princípio proposto por Rokeach, de que indivíduos altamente dogmáticos sejam menos capazes de aprender novas crenças e, por isso, resistam mais à mudança das antigas ou das previamente aprendidas. Entretanto, não se pode considerar o dogmático, uma pessoa rígida quanto a mudança.

"Rokeach colocou considerável ênfase ao distinguir entre rigidez e dogmatismo. (Rokeach, 1960; Rokeach, McGovney e Denny, 1955). Definiu rigidez como a incapacidade para produzir novidade ou respostas modificadas, enquanto que o dogmatismo se refere à incapacidade para utilizar respostas novas, que foram produzidas". (Ehrlich e Lee, 1969, p. 268).

No pensamento rígido existe a dificuldade de vencer barreiras encontradas diante de problemas: há clara dificuldade para analisar as situações; o pensamento analítico é prejudicado. No pensamento dogmático o que está em jogo é a preservação de uma crença particular. Há uma dificuldade na habilidade de pensar sinteticamente. Dessa forma, indivíduos dogmáticos apresentam mais dificuldade em sintetizar e integrar novas crenças

em um novo sistema, levando bastante tempo para resolver problemas.

Isto quer dizer que o indivíduo dogmático, apesar de menos flexível, pode vir a mudar suas atitudes ou seu sistema de crenças dependendo de certas condições ou variáveis consideradas. Ehrlich e Lee falam da interferência de cinco variáveis importantes: fonte de autoridade de novas crenças, síndrome da relevância (1) do seu modo de comunicação, congruência da crença e novidade de novas crenças e sua centralidade para o indivíduo. Fazem uma revisão da teoria de Rokeach, quanto ao sistema de crenças do indivíduo. Para eles, nem todos os sistemas de crença-descrença, que constituem o sistema cognitivo, serão igualmente abertos ou fechados, mas tenderão ao mesmo estado de abertura (ou fechamento). Acreditam que alguns sistemas de crenças e descrenças, tanto dos indivíduos dogmáticos quanto dos não-dogmáticos, diferirão quanto à proporção da mudança, considerando que as variáveis citadas sejam determinantes destas proporções.

Assim, pessoas com um sistema de crenças mais aberto são aquelas que mais devem mostrar mudança. Isto não é o mesmo que dizer que indivíduos dogmáticos não mudem. Eles podem, algumas vezes, mudar ou permanecer na fixidez por uma série de razões: conformismo, identificação com a autoridade, ego-defensividade, etc. Os não-dogmáticos por apreenderem melhor a realidade, dependem menos de conformidades à pressão.

¹ Por síndrome de relevância entendem os "efeitos de aprendizagem que são derivados da interação das características do modo de apresentação com as características das pessoas abertas e fechadas..." (Ehrlich e Lee, 1969, p. 256)

Ambos mudam, porém de forma diferente. A diferença básica está na qualidade dessas mudanças. A maior integração da personalidade aumenta a chance de ocorrer uma mudança "genuína" (profunda e completa).

Vacchiano, Strauss e Schiffman (1968) examinaram os correlatos de personalidade do dogmatismo. Pesquisaram a relação entre dogmatismo e personalidade, medida por diferentes instrumentos e verificaram que o dogmatismo está associado positivamente à necessidade de segurança, isto é, necessidade de receber apoio e compreensão de outros, e negativamente à necessidade de mudança, intracepção e tolerância quanto aos problemas dos outros. Parece, como afirmam Korn e Giddan (1964), que quanto mais dogmáticos são os indivíduos, menos seguros, tolerantes e flexíveis eles são. Procuram sempre manter seu meio e sua rotina diária sem alteração. Seu nível de ajustamento tem sido, por isso, pesquisado e tem-se visto que o dogmatismo está estreitamente relacionado à ansiedade, e ao excesso de mecanismos de defesa. A auto-estima é bastante reduzida, sendo, por isso, mantido um nível de ansiedade permanente, falta de confiança em si mesmos e ausência de auto-satisfação. Também se apresentam submissos e conformistas, retraídos e tímidos. Tem sido encontrada boa correlação entre um reduzido auto-conceito e mau-ajustamento de personalidade. Evidências sugerem que os indivíduos dogmáticos revelam vários graus de mau-ajustamento, variando de relativamente desajustado à severamente desajustado. O relacionamento entre dogmatismo e mau-ajustamento emocional é, talvez, um argumento convincente apoiando a generalização do constructo dogmatismo, para o funcionamento da personalidade. Mas a ansiedade não está apenas relacionada à auto-esti-

ma que esses indivíduos possuem, mas também à expectativa sobre o futuro que é mais um meio ambíguo e desconhecido para eles.

Entre as várias correlações existentes com o dogmatismo, Anderson (1962) verificou que havia um relacionamento muito forte entre dogmatismo e o status sócio-econômico e Rebhun (1967) encontrou um estreito relacionamento entre atitudes dos pais e dos sujeitos dogmáticos. Pessoas diferentes quanto ao grau de abertura ou fechamento, diferem em suas atitudes frente a seus pais. O sistema cognitivo que uma criança desenvolve depende, em parte, da identificação, limitada ou não, com pessoas de fora da família. Os dogmáticos recebem menos influência dessas pessoas tendo, por esse motivo, criado para si, uma idéia gloriosa de seus pais — pessoas de quem mais receberam influência. Há ambivalência em relação a essas figuras. Há portanto, um acréscimo cada vez maior de ansiedade, que conduz a um aumento de sistemas de crenças fechados. Rebhun (1967) acredita ser o dogmatismo um produto da relação pai-filho, uma vez que as atitudes dos pais parecem ter sido mantidas pelos filhos com o passar do tempo.

Apesar da questão ainda não ser bem definida, existem dados apoiando a diferença na reação do dogmático frente aos dois sexos. Fry (1975), por exemplo, encontrou em seu estudo, que mulheres altamente dogmáticas, quando aconselhadas por autoridades masculinas, tendiam a tornar-se mais desorientadas que aquelas menos dogmáticas. Observando esta mesma atuação quando o conselheiro era do sexo feminino, isto não ocorria.

Outra variável bastante estudada, tem sido a fonte autoritária que transmite novas crenças para o indivíduo. De

acordo com Rokeach (1960), quanto mais fechado o sistema de crenças, mais dificuldade o indivíduo encontra em discriminar a informação recebida da sua fonte autoritária. A veracidade da fonte é confundida com o status que ela tem para o receptor. Indivíduos altamente dogmáticos, por serem inseguros e possuírem sistemas fechados de crenças que giram em torno da autoridade, parecem desenvolver todo um comportamento dependente destas figuras. Sendo menos tolerantes à inconsistência, reagem mais negativamente a fontes que violam suas expectativas, do que as confirmam. Sua ligação com a autoridade, faz com que pessoas dogmáticas sejam mais sensíveis a características da fonte que ao conteúdo da mensagem. Fontes que violem suas expectativas, são depreciadas e sua mensagem não é aceita. Informações sobre a fonte são mais valorizadas do que o próprio conteúdo da mensagem para as pessoas dogmáticas. A supervalorização da fonte está ligada à necessidade de seguir pessoas de prestígio. Estudos como o de Powell (1962) confirmam isso. Parece haver uma nítida influência da qualidade superficial da mensagem. Quanto mais fechado o sistema de crenças da pessoa, menos sua aprendizagem e comportamento de solução de problema deve ser voltado para as exigências da situação, e mais para a autoridade. Aqueles considerados não-dogmáticos ultrapassam a aparência da mensagem e ficam mais atentos ao conteúdo da informação. São mais capazes de diferenciar a fonte da qualidade de informação. Logo, a autoridade, neste caso, é menos efetiva como determinante de seu comportamento.

Em suma, estas análises, em conjunto, demonstraram que todos estes dados formam um perfil de personalidade lógico que

substancia a formação de crenças-descrenças de Rokeach, ou seja, indicam atitudes caracterizadas como dogmáticas e atitudes vistas como não-dogmáticas, ampliando assim, o conceito de um simples sistema de atitudes para um padrão mais amplo de personalidade.

3 - PARTE II - EXPERIMENTO DEMONSTRATIVO DA INFLUÊNCIA DE CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDADE NA MUDANÇA DE ATITUDE.

3.1 - Introdução

Foi visto anteriormente a enorme importância da relação personalidade-atitude na obtenção de uma mudança atitudinal. Algumas características foram estudadas com a finalidade de indicar esta relação. É, portanto, sobre esse tema que a presente pesquisa versará. Para esse fim foram escolhidas duas características de personalidade bastante estudadas: Dogmatismo e Autoritarismo.

Existe grande volume de trabalhos sobre a Personalidade Autoritária. Neles o Autoritário é visto como alguém cujo ego é fraco como agente causal nas trocas que realiza com o meio; dependente de critérios externos tanto para definir a realidade quanto para definir seus próprios limites, admirador exagerado de pessoas de prestígio, o que justifica sua dependência e submissão à figura de autoridade em geral. "Um indivíduo com estrutura de Personalidade Autoritária prontamente submete sua organização perceptual e cognitiva à mudança sob pressão de pessoas ocupando posição de alto poderio". (Wagman, 1965, p. 5). Centers, Shomer e Rodrigues (1970) testaram e comprovaram esta hipótese.

Apesar de se saber que os não-autoritários não estão livres da influência persuasiva, os autoritários parecem mudar mais suas respostas quando recebem informações que são incon-

gruentes com o que pensam, quando a fonte transmissora da mensagem é considerada uma autoridade; os não-autoritários sofrem menos este tipo de influência.

Com essas características pode-se concluir que um indivíduo autoritário dificilmente mudará suas atitudes a menos que veja a fonte da comunicação como uma autoridade. Não é surpreendente que em um teste de mudança de atitude seja influenciado, no caso dessa condição ser obedecida.

O que caracteriza o dogmatismo, por sua vez, é o sistema cognitivo composto de crenças e descrenças do indivíduo ser fechado e girar em torno de autoridades. O modo como o indivíduo sustenta as atitudes e valores é determinado por essa característica do sistema. A tendência dessas pessoas é ter um elevado nível de ansiedade e necessidade de segurança e apoio. Por esse motivo, indivíduos dogmáticos facilmente se conformam à pressão. Há supervalorização da autoridade e as crenças mantidas sobre ela tendem a determinar a aceitação de outras pessoas ou de novas informações recebidas. Quando uma informação é transmitida por uma autoridade considerada absoluta e positiva, o conteúdo da mensagem é secundário vigorando mais o fato de ter sido emitido por alguém de prestígio. Assim, a autoridade parece ser efetiva como determinante do comportamento desses indivíduos. Várias pesquisas surgiram para testar essa hipótese. Norris (1965), por exemplo, encontrou que sujeitos dogmáticos mudavam significativamente mais suas atitudes que sujeitos não-dogmáticos quando expostos à comunicação persuasiva cuja fonte era uma autoridade positiva.

A proposição central parece ser, então, que o sistema cognitivo dos dogmáticos é altamente resistente à mudança a menos que quem esteja efetuando a mudança seja visto como alguém de grande poderio.

A mudança atitudinal tentada na pesquisa foi baseada nessas características dos dois tipos de personalidade escolhidos.

Em suma, o objetivo foi verificar a existência da relação entre características de personalidade e mudança atitudinal.

3.1.1 - Definição do Problema

Para atingir o objetivo em questão, dois problemas parecem relevantes:

- Em que medida "Personalidades Autoritárias" e "Personalidades Dogmáticas" mudam suas atitudes diante de uma situação persuasiva?

- Há diferença do resultado da persuasão nos dois tipos de personalidade considerando o fator sexo?

3.1.2 - Hipóteses

Provenientes dos problemas, quatro hipóteses foram propostas:

1) A hipótese principal relativa ao primeiro problema subdivide-se em:

1.a - Pessoas autoritárias são mais altamente influenciadas por pessoas de prestígio que pessoas não-autoritárias.

2.a - Indivíduos dogmáticos, também sob influência de fonte de autoridade, mudam suas atitudes mais facilmente que indivíduos não-dogmáticos.

2) Quanto ao segundo problema as hipóteses levantadas baseiam-se em discussões teóricas. Adorno e outros (1964), por exemplo, verificaram que entre homens e mulheres autoritárias, os homens se apresentavam mais submissos à autoridade, portanto, mais influenciáveis. Resolveu-se testar esta mesma hipótese e extendê-la também à característica dogmatismo, uma vez que as duas características se assemelham muito a nível comportamental.

2.a - Homens autoritários são mais vulneráveis à mudança que mulheres autoritárias, quando a fonte de mudança é uma autoridade.

2.b - Indivíduos dogmáticos do sexo masculino mudam mais suas atitudes que indivíduos de sexo feminino com a mesma característica, também considerando a fonte como alguém de prestígio.

3.1.3 - Definição das Variáveis

Variáveis Independentes

As variáveis independentes da presente pesquisa foram:

1) Dogmatismo, apresentando dois níveis:

a) alto-dogmatismo, representado pelos altos escores (20% superiores) obtidos na escala de dogmatismo de Rokeach.

- b - Baixo-dogmatismo, representado pelos baixos-escores (20% inferiores) obtidos na escala de dogmatismo de Rokeach.
- 2) Autoritarismo, também com dois níveis:
- a - Alto-autoritarismo, representado pelos altos-escores (20% superiores) obtidos na escala de autoritarismo de Adorno.
 - b - Baixo-autoritarismo, representado pelos baixos-escores (20% inferiores) obtidos na escala de autoritarismo de Adorno.
- 3) Sexo*
- a - Masculino
 - b - Feminino

A variável dependente é a mudança de atitude medida operacionalmente pela diferença de escores alcançados na escala de atitudes antes e depois da comunicação persuasiva ter sido apresentada.

3.2 - Metodologia

3.2.1 - Sujeitos

Fizeram parte da amostra 260 sujeitos, entre os quais 130 homens e 130 mulheres, estudantes de Psicologia de universi

* Foram desprezados os casos de bissexualidade.

dades do Rio de Janeiro* - Universidade Estadual do Rio de Janeiro (n= 130, sendo 65 homens e 65 mulheres) e Escola Superior de Ensino Celso Lisboa (n= 130, sendo 65 homens e 65 mulheres) - escolhidos aleatoriamente. A idade dos sujeitos variou de 25 à 27 anos em ambos os sexos.

3.2.2 - Instrumentos

3.2.2.1 - Escala de Dogmatismo

Com o objetivo de medir o índice de dogmatismo dos sujeitos, aplicou-se a escala de dogmatismo de Rokeach, validada no Brasil por Aroldo Rodrigues. Este instrumento contém 25 proposições em que o sujeito deverá dar a sua opinião através da marcação de números dispostos num contínuo que varia de -3 à +3. (Vide apêndice II).

A resposta é dada a cada questão e o somatório total dará o índice de dogmatismo. Quanto maior este somatório, maior a presença dessa característica.

Se uma pessoa concordar fortemente com as proposições da escala, significa que esta pessoa se encontra num dos extremos do contínuo. Isto indica que o sistema cognitivo desse indivíduo encontra-se fechado. Se discordar, também fortemente, situa-se no outro extremo.

* Como o tema da escala de atitude escolhido foi o "Ensino Pago nas Universidades", pensou-se em selecionar duas universidades que tivessem características distintas: uma paga e a outra gratuita. O objetivo foi verificar se havia grande diferença dos resultados no que tange à atitude testada. Foi, no entanto, verificado que não houve grande contraste de opinião entre esses estudantes.

Para facilitar o cômputo dos resultados, o valor de cada afirmação foi transformado da seguinte forma: +1 =4; +2 =5 ; +3 =6; -2 =2; -3 =1 .

a) Fidedignidade

A escala de dogmatismo sofreu cinco tipos de revisão. A escala inicial ("forma A") tinha 89 itens que foram reduzidos em função dos refinamentos obtidos nas formulações teóricas. A última versão foi chamada "forma E" que continha 40 itens.

Todas as revisões sofridas foram feitas a fim de aumentar a fidedignidade e refletir os melhoramentos da teoria. O índice de fidedignidade variou de .68 a .93 . Todos os índices de fidedignidade alcançados foram considerados satisfatórios. De acordo com análises de itens realizadas, houve confirmação de que os indivíduos concordam ou não com os itens de uma forma consistente. Há diferença significativa entre os grupos de escores altos e baixos na escala.

b) Validade

A validade da escala foi testada em uma amostra de estudantes universitários americanos e ingleses, por procedimentos experimentais onde indivíduos com escores altos e baixos foram comparados. Rokeach usou grupos de contrastes apoiados no conhecimento prévio dessas pessoas, ou seja, se eram abertas ou fechadas em seu sistema de crenças. O objetivo era verificar se a escala era capaz de distinguir entre esses grupos de critério. O resultado indicou que a escala realmente identificava essas pessoas com considerável validade.

A validação de constructo foi muitas vezes utilizada, o que significa que o dogmatismo é visto como um atributo difícil de ser definido operacionalmente. Sendo a medida de uma característica da personalidade, essa escala não dispõe ainda de um critério externo adequado, portanto é necessário que se lance mão de uma validação através do conceito em si. A intenção foi verificar se a teoria pôde prever comportamentos a partir de escores do teste.

A validação da escala para a população brasileira foi baseada na "forma E" da escala de dogmatismo composta de 40 itens. Foi aplicada a uma amostra de alunos na Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, em 1974. Os itens que apresentaram um coeficiente de validade interna, obtido pela correlação bisserial por pontos, igual ou maior a .25, foram mantidos, enquanto que os demais, retirados da amostragem de itens. A escala, sob a análise estatística realizada, apresentou um bom índice de consistência interna, embora não tenham sido atingidos coeficientes máximos obtidos por Rokeach.

Na sua forma definitiva a escala constituiu-se de 25 itens considerados válidos para a população brasileira. (Vide apêndice II).

3.2.2.2 - Escala de Autoritarismo

Para medir o preconceito Adorno e outros (1964) precisavam criar uma escala de medida cujos itens fossem construídos de uma forma ideológica sem, no entanto, mencionar qualquer grupo minoritário. Posteriormente observaram que além deste, outro propósito surgia: a construção de um instrumento que servis

se como estimativa da receptividade fascista no nível da personalidade. O etnocentrismo e o anti-semitismo podiam ser medidos pela escala como tendências gerais cuja fonte estava na estrutura da personalidade. A tarefa era, então, construir itens que, apesar de medirem opiniões e atitudes, serviam para medir as tendências anti-democratas da personalidade. O anti-semitismo e o etnocentrismo não eram atitudes superficiais isoladas ou específicas, mas expressões dessa tendência persistente na pessoa. O novo instrumento se intitulou "escala F" identificando seu conteúdo com idéias pré-fascistas.

a) Fidedignidade

Originalmente a "escala F" continha 38 itens e foi administrada como parte do questionário para grupos de sujeitos. O que orientou a construção da escala foi a argumentação teórica até então mantida.

"... Quando se descobriu que indivíduos anti-semitas se opunham aos judeus quanto a forma com que violavam valores morais convencionais, uma interpretação foi que estes indivíduos tinham uma forte e rígida aderência a valores convencionais, e que esta disposição geral em sua personalidade provê algumas das bases motivacionais para o anti-semitismo ...

De acordo com isso, então, a aderência a valores convencionais passou a ser pensada como uma variável da pessoa - algo que podia ser aproximado por meio de itens da escala do tipo F e mostrado estar relacionado funcionalmente a várias manifestações do preconceito". (Adorno e outros, 1964, p. 227-228).

Outras variáveis foram também definidas e incluídas na "escala F": submissão autoritária, agressão autoritária, an-

ti-intracepção, etc.

A escala se apresentou sob três formas. A primeira delas continha 78 itens e obteve uma fidedignidade média de .74 , abaixo do que era requerido para um instrumento adequado. A segunda, 34 itens obtendo um índice de fidedignidade de .87 . Finalmente a terceira possuía 30 itens e o coeficiente de fidedignidade médio foi de .90, significando ser superior as outras formas. Com esta fidedignidade a escala pode dispor indivíduos ao longo de uma dimensão com pequena margem de erro. O poder discriminante da escala foi mais alto que nas outras formas, todos os itens diferenciaram escores altos e baixos.

Posteriormente, Sanford e Older (1958) utilizaram como instrumento para medir o Autoritarismo, a Escala de Autoritarismo-Equalitarismo. Trata-se de um "survey" consistindo de apenas sete itens derivados da Escala F. "O escore atribuído às respostas em cada item varia de 1 a 6, sendo um correspondente a total acordo e 6 a total desacordo (a não ser para um item que foi invertido). O escore do sujeito é a média aritmética dos escores dos itens". (Rodrigues, 1979, p. 394-395). O Escore final indica o grau de autoritarismo ou de equalitarismo do sujeito. Esta foi precisamente a escala utilizada na presente pesquisa (Vide apêndice I).

b) Validade

Para validar a escala os autores se basearam no critério clínico apoiado em entrevistas realizadas com sujeitos extremos nas características medidas pela escala. Para ser válida as diferenças entre os dois grupos contrastantes deveriam

ser refletidas na escala. O resultado encontrado indicou uma estreita correspondência entre as entrevistas e as respostas fornecidas às escalas.

A escala de autoritarismo ainda não obteve uma validação empírica para a população brasileira. Entretanto, pela falta de um instrumento adequado para a mensuração do objetivo em questão, foi usada nesta pesquisa a "escala F" em forma abreviada. A validade de conteúdo foi considerada como suficiente, esperando que se a hipótese for confirmada, confirme sua validade diante da discriminação dos grupos. Espera-se que este estudo seja encorajador para pesquisas a esse respeito.

3.2.2.3 - Escala de Atitudes

Uma escala de atitudes foi construída. O objeto de atitude empregado foi "ensino pago nas Universidades", assunto no momento em debate entre alunos e professores universitários brasileiros. A medida utilizada foi do tipo Likert: aos sujeitos é dada uma proposição sobre a qual devem expressar sua posição sobre a declaração que ela contém. Para cada declaração os sujeitos são solicitados a indicar sua direção e o grau em que são afetados, colocando +3 se concordarem fortemente; +2 se concordarem moderadamente e +1 se houver apenas uma leve concordância. O afeto negativo é expresso por -1 indicando uma leve discordância; -2, se discordância moderada e -3, forte discordância.

a) Construção da Escala

40 itens foram inicialmente propostos (vide apêndice

III), em forma de afirmação e ao sujeito caberia indicar a intensidade de concordância ou discordância com eles.

A construção dos itens foi baseada numa pesquisa de opinião realizada previamente entre alunos e professores universitários brasileiros.

Dos 40 itens iniciais 20 eram contra e 20 a favor do ensino pago. Por exemplo:

"O pagamento obrigatório proporciona melhores condições de ensino".

"A gratuidade do ensino oferece condições para que os alunos se aprimorem mais".

114 alunos participaram da amostra realizada para o estudo da adequação dos itens.

Foi utilizada a estatística t de Student para analisar o poder discriminante dos itens, selecionando-se então os mais discriminantes. Dentre os resultados estatísticos encontrados (tabela 5), a média aritmética foi 135,439; a mediana, 135,50; moda, 150,00; desvio-padrão igual a 15,539; o erro-padrão igual a 1,455 e uma variância de 241,469.

Dois grupos extremos (grupo superior e grupo inferior) foram separados tomando por base a faixa de normalidade ($\bar{X} \pm \sigma$). Dessa forma, apenas os resultados excedentes à 150,978 e os resultados inferiores à 119,900 foram considerados. As notas compreendidas entre esses dois resultados foram desprezadas.

Os itens 3,6,9,10,11,12,13,14,15,16,21,26,29,31,32 e 35, por não se enquadrarem no nível de exigência: 05 a partir

da análise estatística t, foram retirados; O valor de t encontrado não foi estatisticamente significativo (vide tabela 1). A escala foi, então, reduzida, permanecendo com 24 itens finais.

3.2.2.4 - Texto Persuasivo

Com o objetivo de efetuar uma mudança nas atitudes das pessoas submetidas à pesquisa, foi construído um texto contendo uma mensagem oposta aquelas supostamente mantidas pela maioria (de acordo com a pesquisa de opinião realizada entre os alunos). A informação contida nele se posicionava a favor do ensino pago (vide apêndice V). Evidentemente sua construção procurou ser condizente com a amostra utilizada. Como o estudo foi realizado com sujeitos universitários, o conteúdo da mensagem foi formulado levando em conta as características principais desses sujeitos - o nível de escolaridade e preparação intelectual - de acordo com o que foi visto na parte I (mensagem bilateral, racional e com conclusões implícitas).

3.2.3 - Procedimento

Este experimento foi realizado em duas etapas. Na primeira aplicação foram utilizados três instrumentos: Escala de Atitude - visando medir a atitude inicial dos sujeitos em relação ao objeto escolhido; Escala de Dogmatismo e Escala de Autoritarismo - usadas para identificá-los nas variáveis independentes estudadas. Após um intervalo de uma semana, a segunda sessão foi realizada. Os sujeitos foram novamente submetidos à Escala de Atitudes mas, desta vez após terem sido expostos à men-

sagem persuasiva. O período de uma semana foi considerado suficiente para a realização do objetivo em questão. Um período muito curto poderia permitir que as primeiras respostas dadas à escala influenciassem as outras dadas posteriormente, diminuindo, assim, a sugestão que o texto poderia causar. Por outro lado, um período muito longo poderia provocar grande perda dos sujeitos, o que talvez resultasse em uma diminuição da representatividade da amostra.

De acordo com as hipóteses formuladas, a fonte persuasiva deveria ser percebida como uma autoridade positiva para que pudesse atingir os sujeitos. Por esse motivo, na parte introdutória da mensagem persuasiva foram dadas informações sobre o comunicador. (Apêndice V).

Estas informações podiam fazer com que os sujeitos percebessem a fonte como alguém de poderio e confiável.

Foi omitido o sexo e a identificação do autor do texto, pois estas poderiam ser variáveis capazes de influenciar as respostas dos sujeitos, positiva ou negativamente.

Em todos os instrumentos utilizados não foi limitado o tempo de aplicação.

Para considerar os indivíduos autoritários e/ou dogmáticos, apenas os resultados extremos foram considerados. Dos 130 sujeitos, de cada sexo, foram retirados os 20% superiores e 20% inferiores, em ambas as variáveis, sendo desprezados os 59% centrais da distribuição. A escolha dos resultados extremos justifica-se no fato dos instrumentos utilizados não possuírem fidedignidade absoluta. Com os escores situados longe da média, pode-se verificar uma maior significância da diferen

ça existente.

Uma vez seguido este procedimento, os grupos ficaram assim constituídos: 26 homens com escores altos e 26 mulheres com escores altos em autoritarismo; 26 homens com escores baixos e 26 mulheres com escores baixos em dogmatismo, como pode ser observado no apêndice VI, tabelas 6 e 7.

Foram, então, computados as diferenças entre os escores obtidos na primeira e segunda aplicações da escala de atitude. Para analisar os resultados foi utilizado o método da análise da variância permitindo que se verificasse não apenas o efeito de cada uma das variáveis independentes, como também a eventual interação existente entre elas.

Inicialmente o modelo escolhido foi do tipo $2 \times 2 \times 2$, entretanto teve que ser mudado, pois o número de casos em cada célula variou bastante. Nas células em que as variáveis independentes eram extremas havia um maior número de casos, enquanto que nas células em que haviam sujeitos com resultados altos em uma variável e baixos em outra, existia um número reduzido de sujeitos. Esta tentativa resultou numa observação: indicou que houve boa correlação entre as duas características de personalidade. Por esse motivo resolveu-se utilizar duas análises da variância 2×2 , expressando a interação entre autoritarismo-sexo e dogmatismo-sexo.

3.2.4 - Resultados

As médias para os quatro grupos escolhidos podem ser observadas na tabela seguinte:

TABELA 1 - Médias de Mudança de Atitude Obtidas nas Condições de Dogmatismo e Autoritarismo, Alto e Baixo Escores.

AUTORITARISMO	ALTO	BAIXO
	19,17	7,50
DOGMATISMO	16,36	7,14

Estes resultados indicam a superioridade das médias nos grupos de altos escores.

Sumário das Análises da Variância

TABELA 2 - Dogmatismo e Sexo

Fonte	SQ	gl	MQ	F
A (dog.)	2215,39	1	2215,39	82,26*
B (sexo)	52,65	1	52,65	1,96
A x B	188,46	1	188,46	7,00*
ERRO	2693,00	100	26,93	
TOTAL	5149,50	103		

* $p < 0.01$

TABELA 3 - Autoritarismo e Sexo

Fonte	SQ	gl	MQ	F
A (aut.)	3542,78	1	3542,78	116,69*
B (sexo)	13,16	1	13,16	< 1
A x B	615,47	1	615,47	20,27*
ERRO	3035,81	100	30,36	
TOTAL	5149,50	103		

* $p < 0.01$

Esta análise aponta que houve efeito principal do autoritarismo e do dogmatismo a um nível de significância de .01 . Isto significa que os dogmáticos e os autoritários mudam mais suas atitudes diante de uma fonte de autoridade que os não-autoritários e os não-dogmáticos. O sexo não teve efeito principal — homens e mulheres reagiram da mesma forma não considerando suas características de personalidade. Entretanto, quando interagindo com estas variáveis, também se tornou significativo. Pela tabela 4 e gráficos abaixo pode-se ver, com maior clareza a interação entre eles.

TABELA 4 - Médias Obtidas Pelos Sujeitos Autoritários e Dogmáticos, de Ambos os Sexos.

Sexo carac. de person.	HOMENS	MULHERES
	AUTORITÁRIOS	21,96
DOGMÁTICOS	18,42	14,31

FIGURA 1 - Dogmatismo x Sexo

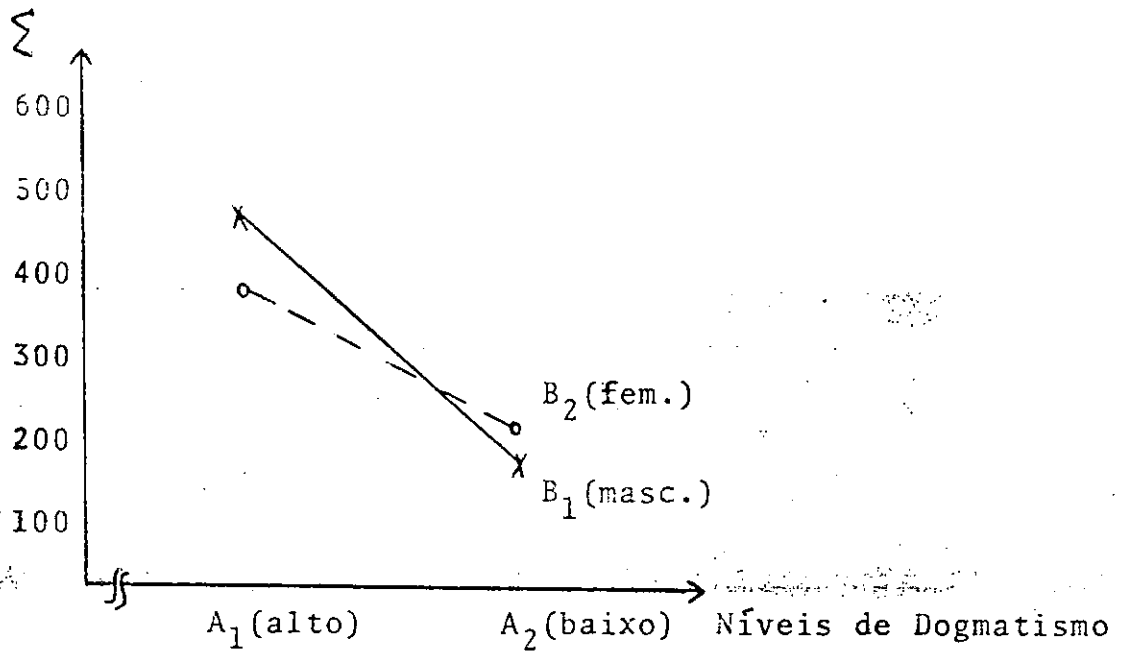
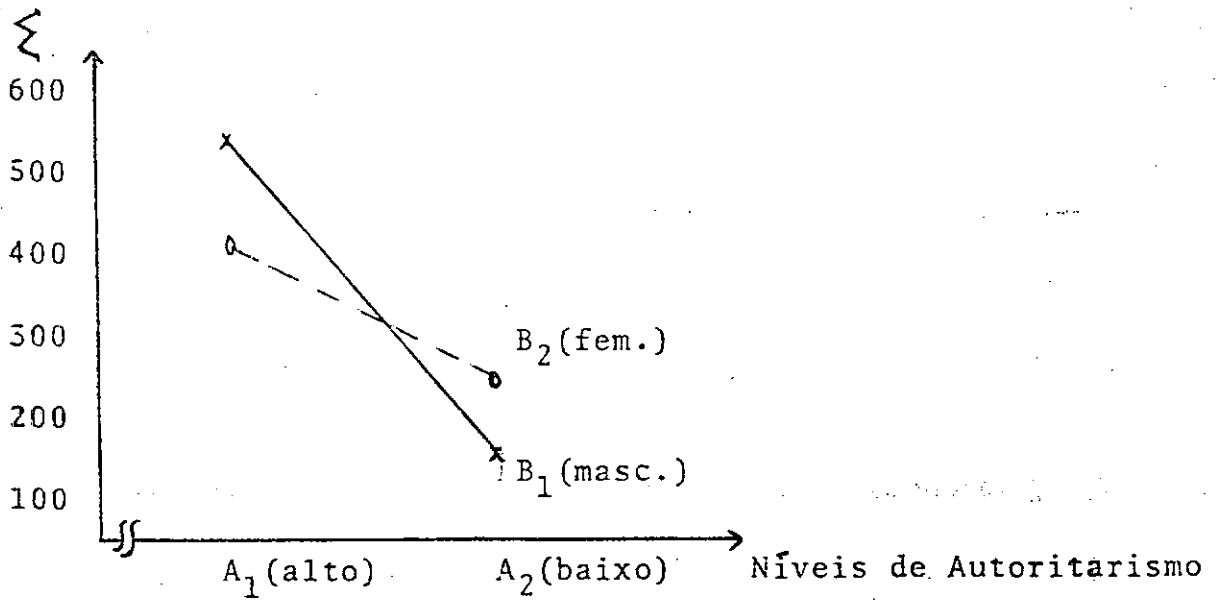


FIGURA 2 - Autoritarismo x Sexo



Os resultados foram muito semelhantes para ambas as variáveis. Quando os homens apresentam escores altos na variável dogmatismo, apresentam maior mudança que as mulheres também altamente dogmáticas, apesar desta diferença não ser muito grande. Da mesma forma, os autoritários homens mudam mais que as mulheres autoritárias, e a diferença parece ser quantitativamente maior que a observada no dogmatismo.

Pôde ser observado também que as mulheres com escores baixos em autoritarismo e em dogmatismo apresentaram maior mudança que os homens com escores baixos em ambas as características, demonstrando que nestas condições as mulheres parecem ser mais sensíveis à mudança.

Os resultados encontrados confirmam as hipóteses mencionadas.

3.2.5 - Discussão

Observando o conjunto de resultados obtidos em ambas as variáveis de personalidade (Apêndice VI, tabelas 6 e 7), nota-se que uma mudança positiva foi alcançada em quase todos os casos. Alguns, e bem poucos, apresentaram escore zero de mudança. Isto demonstra a influência do texto persuasivo em todos aqueles que se submeteram à testagem e, em especial, aqueles que possuíam as características dogmatismo e autoritarismo. Tanto os dogmáticos quanto os autoritários (escores altos) obtiveram uma mudança maior que os não-autoritários e não-dogmáticos (escores baixos) — a média de mudança dos sujeitos com alto escore em dogmatismo foi 16,36 e com baixo es

core em dogmatismo foi 7,14; a média dos sujeitos com alto escore em autoritarismo foi 19,17 e com baixo escore foi 7,50. Esta diferença de resultados parece fazer sentido levando-se em conta as características que definem os sujeitos autoritários e os dogmáticos, assim como o fato de a fonte da comunicação ter sido descrita como alguém de grande prestígio ou seja, de alguém vista como uma autoridade.

Nos autoritários a submissão à autoridade está relacionada à glorificação dos pais que posteriormente se generaliza para autoridades em geral. Tendo tido essa atitude quando criança, durante sua vida adulta a idéia de medo de autoridade os impede de transgredir regras, de desobedecê-la. Da mesma forma, os dogmáticos se caracterizam por insegurança e necessidade de apoio e por isso precisam se conformar à pressão. Apesar de procurarem manter suas idéias pré-estabelecidas, tendem a se submeter diante de pessoas as quais percebem como sendo importantes. Assim, os dogmáticos e os autoritários, que possuem problemas com autoridade, tendem a focalizar maior atenção à fonte transmissora da mensagem persuasiva que ao conteúdo ou forma com que é apresentada. Pode-se dizer que a explicação para os dogmáticos e os autoritários terem apresentado uma maior mudança está fundamentada no fato da fonte ter sido percebida como alguém de grande prestígio. Os resultados apóiam os dados teóricos confirmando a maior dependência dos autoritários e dogmáticos por fontes externas de autoridade, tanto para a elaboração de suas realidades quanto para a resolução de seus problemas. Esses resultados são, portanto, satisfatórios para responder à questão sobre até que ponto as caracte

terísticas de personalidade influenciam os sujeitos, possuidores de tais características, a mudarem suas atitudes diante de uma situação persuasiva.

Quanto ao segundo problema referente à interação entre características de personalidade e sexo, foi encontrado que dogmáticos e autoritários do sexo masculino apresentaram uma maior mudança que os de sexo feminino, face a uma comunicação persuasiva feita por fonte de alta credibilidade. Por outro lado, mulheres não-dogmáticas e não-autoritárias mudaram mais que os homens também com escores baixos em ambas as variáveis. Entretanto, a variável sexo, sem levar em conta a interação com essas variáveis de personalidade, não teve efeito significativo, ou seja, homens e mulheres mudaram na mesma direção, havendo pouca diferença entre eles. Apesar da pouca diferença encontrada, os resultados mostram que houve uma tendência para os homens mudarem mais que as mulheres (vide Apêndice VI, tabela 8). Uma possível explicação para esses resultados pode ser apoiada em dados culturais.

Apesar de anatomicamente herdado, os papéis sexuais são transmitidos por meio da aprendizagem. Isto equivale dizer que a cultura atua diretamente influenciando a determinação de cada papel. Parece claro que a maioria das características oréticas da feminilidade e masculinidade são aprendidas. Durante a socialização, quer por instrução, reforçamento, imitação ou por identificação, o tipo de papel sexual é transmitido pelos membros da cultura em que se encontra o indivíduo. O homem é treinado para ser agressivo, competidor, responsável, independente, impessoal, prático, eficiente, etc.

É-lhe atribuído poder, coragem, atividade e liderança. Às mulheres, por outro lado, são ensinados papéis como os de cooperação, não-agressividade, cordialidade, não-competitividade, receptividade, passividade e sensibilidade às necessidades alheias. Tornam-se, por isso, mais tímidas, emocionalmente subservistas e sensíveis à opinião dos outros. Com todos esses dados, e em situações que exijam mudança, seria natural se esperar uma maior alteração das atitudes das mulheres do que dos homens. Portanto, culturalmente se esperaria o oposto dos resultados encontrados. Entretanto, uma ressalva deve ser feita. Com o advento da revolução sexual e do movimento feminista, os conceitos tradicionais sobre masculinidade e feminilidade foram sendo gradativamente alterados. A mulher passou a ocupar lugares que antes só eram permitidos aos homens. A revolução apareceu no fato da mulher desempenhar atividades fora do lar, lutar por seus direitos, escolher o parceiro sexual, etc. Isso veio a alterar uma série de situações, abrangendo desde a própria imagem física da mulher até o trato com os homens que até então era realizado na base da submissão. A mulher está, cada vez mais, contestando os papéis que outrora lhe foram atribuídos e buscando provar sua independência.

Mas como em toda mudança, a passagem se processou de um extremo para o outro; a mulher procurou sair da total submissão para uma posição aparentemente mais independente que a do homem. O homem não mudou em relação ao papel que sempre lhe foi atribuído. Logo, levando em conta essas mudanças e mais o fato da amostra escolhida ter sido composta de universitários - característica que permite com que esses indivíduos fiquem mais cien

tes dessas contestações e portanto tenham mais chances de assumir esses novos papéis — pode constituir uma boa explicação para o fato dos homens terem mudado na mesma direção que as mulheres (relação não-significante), embora apresentando uma maior tendência para a mudança, isto é, maior conformismo.

Levando em consideração as características dogmatismo e autoritarismo, os sujeitos do sexo masculino mudaram significativamente mais que os de sexo feminino. Uma possível explicação pode ser dada quando se considera que uma das características do dogmatismo e do autoritarismo é uma grande dependência de figuras de autoridade. Faz parte de sua caracterização a exacerbação do prestígio da mesma e a elevação da necessidade de acatar o que diz. Tanto as mulheres quanto os homens com ambas as características se comportam de um modo mais submisso que aqueles sem estas características. Entretanto, a mudança nos homens autoritários ou dogmáticos foi bem maior. A justificativa para esse fato está na idéia de poder que os homens precisam possuir. Identificam-se com autoridades porque estas são pessoas de grande poderio e, portanto, quanto maior a submissão, mais sentem-se próximos do poder. As mulheres autoritárias ou dogmáticas se submetem também, mas os homens parecem lutar mais para se tornarem iguais à autoridade, por isso a submissão é maior.

Quando, no entanto, ambos os sexos apresentam escores baixos nessas variáveis, as mulheres parecem mudar mais que os homens. Neste caso, os homens tornam-se menos submissos, pois já não existe a forte necessidade de seguir ou de se identificar com uma autoridade. Fazem menos empenho para mudar e, portanto, a submissão das mulheres se sobressai mais.

4 - PARTE III - CONCLUSÃO

De tudo o que foi exposto pode-se concluir a inegável utilidade do conhecimento de numerosos problemas relacionados a comportamentos sociais e ao próprio ajustamento social, no âmbito de cada personalidade. Já foi demonstrado por diversas pesquisas, a importância de características da fonte persuasiva, como a credibilidade, na mudança de atitudes, influenciando alguns tipos de personalidade. A presente pesquisa demonstrou este paradigma em função de duas características personais influenciadas por ele - autoritarismo e dogmatismo.

O problema levantado na Introdução, e do qual o objetivo básico é uma consequência, foi demonstrado, como se pretendia que fosse. Pôde-se concluir que a atitude está sujeita à influência de características de personalidade e que para alterá-la, entre outras coisas, é necessário se ter conhecimento sobre a personalidade envolvida.

Algumas limitações ocorreram no decorrer desse estudo. Em primeiro lugar diz respeito aos instrumentos utilizados. Sabe-se que a escala F usada para medir o autoritarismo, e utilizada nesta pesquisa, é uma abreviação da verdadeira escala de Adorno. Um de seus problemas é que não foi ainda validada para a população brasileira. A validade que se tem é a de conteúdo, baseada na análise dos itens que formam a escala. Confiou-se apenas nesta validação teórica. Entretanto, não se pode afirmar, com absoluta confiança, que ela realmente tenha medido o que pretendia medir. Talvez se pudesse utilizar juízes qualificados para identificar dois grupos de indivíduos :

autoritários e não-autoritários. Então, posteriormente, utilizar a escala para verificar se ela pôde identificar os indivíduos classificados nos extremos dessa característica. Espera-se que este estudo estimule outros pesquisadores a fazerem mais pesquisas nesta área.

Outra limitação foi encontrada no conteúdo da escala de atitude assim como no texto persuasivo dela decorrente. São muitas as opiniões sobre o assunto escolhido (Ensino Pago nas Universidades) mas apenas foram utilizadas declarações de alunos e professores de acordo com pesquisa de opinião realizada previamente. Uma questão surge: será que um outro texto composto por argumentos mais fortes, apoiados em "Expert" no assunto, modificaria os resultados encontrados? Esta é uma pergunta que só pode ser respondida depois de se refazer a pesquisa utilizando um outro texto com o objetivo de comparar os resultados. Curioso, contudo, é que os resultados indicaram mudança na maioria dos sujeitos que participaram do experimento. Será que a mudança ocorreu apenas em função da autoridade manipulada? É bem provável que a resposta seja negativa. Sabe-se que por mais poderosa que uma fonte persuasiva seja, ela sozinha jamais será capaz de conduzir todos os sujeitos a mudança de suas atitudes a menos que o conteúdo da mensagem também tenha tido alguma influência. Se a mensagem for fraca a autoridade sozinha não poderá ser tão convincente.

Para se testar a influência ou não da autoridade, dois grupos poderiam ter sido trabalhados: um grupo em que seria apresentada uma fonte de alta credibilidade e outro no qual a fonte seria de baixa credibilidade. No caso em que a fonte

de baixa credibilidade produzisse mudanças, poderia-se concluir que o conteúdo da mensagem teria atingido realmente as pessoas submetidas à ela.

Outras críticas podem ser feitas em relação a características da atitude escolhida para ser modificada. Foi levado em consideração que o acréscimo de informações sobre o objeto atitudinal poderia vir a alterar a atitude mantida em relação a ele. Entretanto, outras variáveis deveriam ser consideradas com o propósito de verificar até onde iria sua influência — centralidade da crença atacada, centralidade do objeto atitudinal e funções que a atitude serve. Se o objeto atitudinal ou a crença atacada não foram tão centrais para os indivíduos, a mudança pode ter ocorrido em função da pouca resistência que essa atitude imporia e não apenas em função da credibilidade da fonte. Da mesma forma deveriam ter sido pesquisadas as funções que a atitude possuía para cada indivíduo. Segundo as teorias funcionais, para se mudar a atitude de um indivíduo é necessário se conhecer a função particular que a atitude serve. A implicação disso é que não se sabe ao certo qual o tipo de apelo persuasivo ou qual o melhor procedimento utilizado, a menos que se conheça o indivíduo, a atitude e a função da mesma. Por exemplo, se a atitude escolhida serve à função de compreensão, é esperado que o acréscimo de informações sobre o objeto ajude a promover uma maior mudança. Se a atitude serve à função de ego-defensividade, sua mudança se torna mais difícil, pois devem ser derrubadas as defesas do indivíduo para que isso ocorra. Infelizmente este ponto é difícil de ser pesquisado, pois não se tem instrumentos apropriados para medir as funções atitudinais.

Uma entrevista com cada indivíduo poderia ser esclarecedora, mas necessitaria de mais tempo e de vários juizes, apropriados, para se poder identificar essas características.

Enfim, apesar das limitações encontradas, espera-se ter contribuído para a clarificação do conceito e variáveis relacionadas, fornecendo mais dados de apoio a profissionais que precisam dessas informações: sociólogos, educadores, pais, psicólogos e cientistas do comportamento em geral.

APÊNDICES

APÊNDICE I - ESCALA DE AUTORITARISMO - EQUALITARISMO

INSTRUÇÕES:

O que se segue é um conjunto de afirmações bastante comuns. Você poderia dizer se concorda ou não com cada uma delas, e se você concorda ou não, muito, pouco ou mais ou menos. Para que possamos avaliar o grau de intensidade de sua opinião, você deverá assinalar um número ao lado de cada afirmação indicando sua concordância ou discordância, tal como se encontra abaixo:

- (1) - discordo totalmente
- (2) - discordo bastante
- (3) - discordo um pouco
- (4) - concordo um pouco
- (5) - concordo bastante
- (6) - concordo totalmente

- () A natureza humana, sendo como é, haverá sempre guerra e conflito.
- () A coisa mais importante que uma criança deve aprender é a obediência a seus pais.
- () Alguns líderes fortes poderiam tornar este país melhor do que todas as leis e falatório que andam por aí.
- () A maioria das pessoas não vence porque não tem suficiente força de vontade.
- () As mulheres não devem entrar na política.
- () As pessoas dizem algumas vezes que um insulto à sua honra não deve ser esquecido.
- () As pessoas são confiáveis.

APÊNDICE II - ESCALA DE DOGMATISMO

INSTRUÇÕES:

O que se segue é um estudo do que o público em geral pensa e sente acerca de várias questões pessoais e sociais importantes. A melhor resposta para cada afirmação abaixo é a sua opinião pessoal. Tentamos abordar muitos pontos de vista diferentes. Você poderá concordar ou discordar de quaisquer das informações e variar na sua intensidade de concordância e discordância. Escreva ao lado de cada afirmação o n° que melhor expressa sua resposta conforme indicado abaixo:

+1 : concordo um pouco	-1 : discordo um pouco
+2 : concordo de modo geral	-2 : discordo de modo geral
+3 : concordo inteiramente	-3 : discordo inteiramente

- () O homem, por si só, é um mísero e desprotegido indivíduo.
- () O mundo em que vivemos é basicamente um lugar isolado.
- () A maioria das pessoas não se importa a mínima com os outros.
- () Gostaria de encontrar alguém que me dissesse como resolver os meus problemas pessoais.
- () Há tanto a fazer e tão pouco tempo para fazê-lo.
- () Em uma discussão frequentemente acho necessário repetir várias vezes minha opinião para garantir que estou sendo compreendido.
- () Em uma discussão acalorada geralmente fico tão absorvido com o que vou dizer que me esqueço de ouvir o que os outros estão dizendo.
- () É melhor ser um herói morto do que um covarde vivo.
- () Embora não goste de admitir isto nem para mim mesmo, minha ambição secreta é a de tornar-me um grande homem como Eïns-tein, ou Beethoven ou Shakespeare.

- () O que mais importa na vida é a pessoa querer realizar algo importante.
- () Na história da humanidade provavelmente só houve um punhado de pensadores realmente grandes.
- () Um homem que não acredita em alguma grande causa, não tem realmente vivido.
- () A vida se torna significativa somente quando uma pessoa se dedica a uma causa ou a um ideal.
- () Dentre todas as diferentes filosofias que existem neste mundo, provavelmente apenas uma é correta.
- () Uma pessoa que se entusiasma acerca de muitas causas, provavelmente é uma pessoa fraca.
- () Entrar em acordo com nossos adversários políticos é perigoso porque geralmente leva à traição do nosso próprio lado.
- () Quando se trata de diferenças de opinião em religião, devemos ter cuidado em não nos fazermos concessões com aqueles cuja crença seja diferente da nossa.
- () O pior crime que uma pessoa poderia cometer é o de atacar publicamente as pessoas que acreditam na mesma coisa que ela.
- () Um grupo que tolera muitas diferenças de opiniões entre seus membros não pode existir por muito tempo.
- () Há duas espécies de pessoas neste mundo: as que são a favor da verdade e as que são contra a verdade.
- () Neste nosso mundo complicado a única maneira de saber o que está acontecendo é a de nos basear em líderes ou especialistas que mereçam confiança.
- () Fico de sangue quente sempre que uma pessoa teimosamente se recusa a admitir que está errada.
- () O presente, com muita frequência, apresenta-se cheio de infelicidade. É apenas o futuro que importa.

- () Infelizmente, muitas das pessoas com quem tenho discutido importantes problemas sociais e morais, não compreendem o que está acontecendo.
- () A maior parte das pessoas simplesmente não sabe o que é bom para elas.

APÊNDICE III - ESCALA DE ATITUDES ORIGINAL

INSTRUÇÕES:

O que se segue é um conjunto de afirmações acerca da importância do ensino pago ou do ensino gratuito. A melhor resposta para cada uma das afirmações abaixo é uma opinião pessoal. Tentamos abordar diversos pontos de vista; você poderá concordar fortemente com algumas das afirmações, discordando com igual intensidade de outras, e talvez com incerteza acerca de outras; e você pode estar certo de que concordando ou discordando de qualquer das afirmações, muitas pessoas sentem o mesmo que você.

Assinale cada afirmação na margem esquerda, sobre o travessão, segundo a intensidade de sua concordância ou de sua discordância. Não deixe de assinalar as questões. Escreva 1, 2, 3, 4, ou 5 ao lado de cada uma conforme indicado abaixo:

- () concordo totalmente
- () concordo em parte
- () não tenho opinião
- () discordo em parte
- () discordo totalmente

- O pagamento obrigatório proporciona melhores condições de ensino.
- O ensino obrigatoriamente pago é uma violação dos direitos das pessoas não privilegiadas.
- O ensino gratuito desfavorece a seleção dos melhores.
- Com o ensino pago o aluno valoriza mais seus estudos.

- Há uma maior organização nas universidades ou escolas onde o ensino é pago.
- O ensino gratuito provoca uma heterogeneidade dos alunos dificultando o programa administrativo.
- A gratuidade do ensino oferece condições para que os alunos se aprimorem mais.
- O ensino pago beneficia os professores como profissionais.
- O ensino gratuito responsabiliza os alunos pelo seu rendimento.
- O ensino pago é elitizante.
- A heterogeneidade dos alunos causada pelo ensino gratuito retrata a nossa realidade social, sendo, pois, uma medida acertada.
- O custo do ensino deve ser baixo ou nulo porque só assim é possível proporcionar educação à toda comunidade.
- Se todas as escolas e universidades fossem gratuitas não haveria diferença de nível entre os estudantes.
- O custo de vida por demais alto não permite que alguns estudantes frequentem escolas de ensino pago.
- O ensino gratuito tem a vantagem de evitar que os professores discriminem os alunos.
- O ensino gratuito não oferece riqueza de material para o aluno, dificultando a aprendizagem.
- Com o pagamento obrigatório, o professor pode contar com uma vasta gama de técnicos capazes de enriquecer a aprendizagem.
- Mediante o pagamento de uma taxa para o ensino, as bibliotecas das universidades podem ser utilizadas constantemente.
- O ensino pago facilita a prática do aluno proporcionando-lhe material e local para treinamento.
- O pagamento do ensino dá condições para que o aluno estude com mais conforto.

- Com o ensino pago o aluno precisa trabalhar para pagar seus estudos, não podendo haver dedicação integral.
- Pagando seus estudos o aluno pode fazer mais exigências.
- O aluno se sente mais participante da escola quando efetua pagamento.
- O aluno tem mais condições morais de criticar o ensino se pagar seus estudos.
- O ensino gratuito faz com que o aluno relaxe mais quanto à assimilação de sua aprendizagem.
- A gratuidade força os alunos a cumprir certas normas indispensáveis à ordem.
- A gratuidade do ensino impõe obrigações muitas vezes difíceis de serem cumpridas.
- Com a gratuidade do ensino o aluno não se esforça muito pelos seus direitos.
- Muitos perdem a vontade de estudar pela dificuldade de acesso ao pagamento.
- O ensino gratuito dá condições de todos os alunos terem a mesma chance de crescimento intelectual.
- A privatização do ensino exclui a intervenção do governo no sistema educativo.
- O atual sistema de bolsa de estudo financiado pelo governo atende aos interesses dos estudantes, não havendo necessidade de adotar a total gratuidade para o sistema.
- A gratuidade do ensino, permitindo ao Estado condições absolutas de Regência, prejudicaria os ideais universitários.
- As universidades governamentais deveriam cobrar mais, além das taxas atualmente estabelecidas.
- As universidades pagas deveriam ter suas mensalidades reduzidas, mediante subsídio governamental.
- No pagamento dos cursos universitários se podem incluir taxas para alimentação, assistência médica, etc.

- O pagamento conscientiza mais o estudante para seu melhor de-
sempenho.
- O estudante com recursos deveria ser sobrecarregado com des-
pesas curriculares em benefício dos que não podem pagar.
- Num regime capitalista como o nosso, o ensino deve ser pago.
- Na maioria das universidades mais famosas do mundo o ensino
é pago.

APÊNDICE IV - ESCALA DE ATITUDES REDUZIDA

INSTRUÇÕES:

O que se segue é um conjunto de afirmações acerca da importância do ensino pago ou do ensino gratuito. A melhor resposta para cada uma das afirmações abaixo é sua opinião pessoal. Tentamos abordar diversos pontos de vista; você poderá concordar fortemente com algumas das afirmações, discordando com igual intensidade de outras, e talvez com incerteza acerca de outras; e você pode estar certo de que concordando ou discordando de qualquer das afirmações, muitas pessoas sentem o mesmo que você.

Assinale cada afirmação na margem esquerda, sobre a travessão, segundo a intensidade de sua concordância ou de sua discordância. Não deixe de assinalar as questões. Escreva 1, 2, 3, 4 ou 5 ao lado de cada uma conforme indicado abaixo:

- (1) concordo totalmente
- (2) concordo em parte
- (3) não tenho opinião
- (4) discordo em parte
- (5) discordo totalmente

- O pagamento obrigatório proporciona melhores condições de ensino.
- O ensino obrigatoriamente pago é uma violação dos direitos das pessoas não privilegiadas.
- Com o ensino pago o aluno valoriza mais seus estudos.
- Há uma maior organização nas universidades ou escolas onde o ensino é pago.

- A gratuidade do ensino oferece condições para que os alunos se aprimorem mais.
- O ensino pago beneficia os professores como profissionais.
- Com o pagamento obrigatório, o professor pode contar com uma vasta gama de técnicas capazes de enriquecer a aprendizagem.
- Mediante o pagamento de uma taxa para o ensino, as bibliotecas das universidades podem ser atualizadas constantemente.
- O ensino pago facilita a prática do aluno proporcionando-lhe material e local para treinamento.
- O pagamento do ensino dá condições para que o aluno estude com mais conforto.
- Pagando seus estudos o aluno pode fazer mais exigências.
- O aluno tem mais condições morais de criticar o ensino se pagar seus estudos.
- O ensino gratuito faz com que o aluno relaxe mais quanto à assimilação de sua aprendizagem.
- A gratuidade do ensino impõe obrigações muitas vezes difíceis de serem cumpridas.
- O ensino gratuito dá condições de todos os alunos terem a mesma chance de crescimento intelectual.
- A privatização do ensino exclui a intervenção do governo no sistema educativo.
- A gratuidade do ensino, permitindo ao Estado condições absolutas de Regência, prejudicaria os ideais universitários.
- As universidades governamentais deveriam cobrar mais, além das taxas atualmente estabelecidas.
- No pagamento dos cursos universitários se podem incluir taxas para alimentação, assistência médica, etc.
- O pagamento conscientiza mais o estudante para seu melhor desempenho.
- O estudante com recursos deveria ser sobrecarregado com despesas curriculares em benefício dos que não podem pagar.

- Num regime capitalista como o nosso, o ensino deve ser pago.
- Na maioria das universidades mais famosas do mundo o ensino é pago.
- O aluno se sente mais participante da escola quando efetua pagamento.

APÊNDICE V - TEXTO PERSUASIVO

INSTRUÇÕES:

Um dos assuntos que mais se discute atualmente é o relativo à gratuidade ou não do ensino.

No documento em anexo, extraído de uma revista altamente especializada em educação, você encontrará algumas ponderações sobre o assunto. O autor deste documento é pessoa de grande experiência em assuntos educacionais, sendo mesmo uma autoridade mundial neste tema.

Leia com atenção este documento e, em seguida, responda às perguntas que se referem ao tema citado.

Existe atualmente uma grande controvérsia no que diz respeito à gratuidade ou à obrigatoriedade do pagamento do ensino nas escolas e universidades. Existem argumentos bastante convincentes a favor do ensino pago. É inegável que através do pagamento obrigatório das anuidades escolares, se podem obter melhores condições de ensino. O ensino pago permite maior diversidade de alternativas para o aluno, facilitando assim seu processo de aprendizagem; propicia também uma vasta gama de técnicas capaz de enriquecer a didática do professor; permite a constante atualização das bibliotecas, dando oportunidade ao aluno de estar sempre a par das publicações importantes a seus cursos; fornece material e local de treinamento adequados à prática do aluno.

No entanto, há quem argumente que, embora estes benefí-

cios sejam inegáveis, o ensino pago tem o defeito de favorecer uma minoria privilegiada. É como se o ensino pago atendesse apenas aos interesses dos melhores colocados socialmente. Se o ensino fosse gratuito toda a comunidade poderia ter acesso ao estudo. Tal argumento não procede porque, em primeiro lugar, o ensino gratuito, não imporia barreiras àqueles que lutam para se desenvolver; pagando seus estudos o aluno pode valorizá-lo mais, sentindo-se ao mesmo tempo, participante. Mais importante ainda, o fato de o ensino ser pago, não quer dizer que não sejam concedidas muitas bolsas de estudo para os alunos realmente capazes mas impossibilitados de custear seus estudos. Além disso, a experiência de outros países demonstrou, claramente, que o ensino pago não tem sido prejudicial às classes menos favorecidas.

Diz-se ainda que, com o ensino gratuito, os alunos se responsabilizariam mais pelo seu próprio rendimento. A isto se pode contra-argumentar dizendo que quando existe muita facilidade, há pouca ou quase nula valorização das atividades de ensino, acarretando pouco interesse e dedicação.

Objeta-se ainda que a obrigatoriedade de pagar seus estudos poderia forçar os alunos a arranjar alguma fonte de renda, quer trabalhando, quer dependendo de uma mesada de alguém interessado no seu desenvolvimento; isto poderia atrapalhar a dedicação integral do estudante, ou desestimular a responsabilidade do mesmo. Contudo, nem todo estudante que trabalha negligencia seus estudos. Existem trabalhos que podem ser realizados pelo estudante em meio período, sobrando-lhe, conseqüentemente, tempo para suas tarefas escolares. Além do mais, há tra

balhos que são ao mesmo tempo fonte de renda e experiência para o aluno. Estágios podem ser adquiridos com esse objetivo.

Uma outra vantagem do ensino pago deve ser salientada: quando se paga adquire-se o direito de exigir mais; o aluno pode se ver participante do bom andamento do programa de ensino do qual participa.

Do exposto se infere que as vantagens do ensino pago superam de muito as eventuais desvantagens. Papel importante para superar as desvantagens deve ser desempenhado pelo Governo Federal, dedicando maiores verbas para a concessão de bolsas de estudos à população carente de recursos.

APÊNDICE VI

TABELA 5 - Sumário dos Resultados do Teste t Para Análise de Itens

Variável (itens)	Nº de Casos	Média	Desvio- padrão	Erro- padrão	Valor de t	Estimativa da Variância em Conjunto graus de liberdade	p
V ₁	Grupo 1	4.1667	1.249	0.294	3.55*	31	0.001
	Grupo 2	2.4667	1.506	0.389			
V ₂	Grupo 1	4.4444	0.784	0.185	2.99*	31	0.005
	Grupo 2	3.2667	1.438	0.371			
V ₃	Grupo 1	1.3889	0.979	0.231	- 1.00	31	0.324
	Grupo 2	1.8000	1.373	0.355			
V ₄	Grupo 1	4.3889	1.195	0.282	6.32*	31	0.000
	Grupo 2	2.0000	0.926	0.239			
V ₅	Grupo 1	4.6111	0.698	0.164	4.22*	31	0.000
	Grupo 2	2.8000	1.656	0.428			
V ₆	Grupo 1	4.0556	1.474	0.347	1.75	31	0.091
	Grupo 2	3.1333	1.552	0.401			
V ₇	Grupo 1	4.0000	1.372	0.323	3.30*	31	0.002
	Grupo 2	2.4000	1.404	0.363			
V ₈	Grupo 1	4.0000	1.085	0.256	3.25*	31	0.003
	Grupo 2	2.5333	1.506	0.389			

Variável (itens)	Nº de Casos	Média	Desvio- padrão	Erro- padrão	Estimativa da Variância em Conjunto	
					Valor de t	graus de liberdade
						p
V ₉	Grupo 1 Grupo 2	3.3333 2.6667	1.372 1.633	0.323 0.422	1.28	31 0.212
V ₁₀	Grupo 1 Grupo 2	2.3889 2.9286	1.614 1.774	0.380 0.474	- 0.90	30 0.376
V ₁₁	Grupo 1 Grupo 2	2.8333 2.8571	1.948 1.351	0.459 0.361	- 0.04	30 0.969
V ₁₂	Grupo 1 Grupo 2	4.0556 2.9333	1.697 1.668	0.400 0.431	1.91	31 0.066
V ₁₃	Grupo 1 Grupo 2	3.4118 2.4000	1.502 1.724	0.364 0.445	1.77	30 0.086
V ₁₄	Grupo 1 Grupo 2	4.3333 4.7333	1.328 1.033	0.313 0.267	- 0.95	31 0.349
V ₁₅	Grupo 1 Grupo 2	3.1667 2.8000	1.505 1.320	0.355 0.341	0.74	31 0.467
V ₁₆	Grupo 1 Grupo 2	3.8333 3.8667	1.618 1.246	0.381 0.322	- 0.07	31 0.948
V ₁₇	Grupo 1 Grupo 2	4.3889 2.4000	0.916 1.352	0.216 0.349	5.02*	31 0.000
V ₁₈	Grupo 1 Grupo 2	4.4444 1.8667	1.294 0.834	0.305 0.215	6.64*	31 0.000

Variável (itens)	Nº de Casos	Média	Desvio- padrão	Erro- padrão	Estimativa da Variância em Conjunto		
					Valor de t	graus de liberdade	p
V ₁₉	Grupo 1	4.6111	0.850	0.200	7.56*	31	0.000
	Grupo 2	2.0000	1.134	0.293			
V ₂₀	Grupo 1	4.2222	1.666	0.275	3.93*	31	0.000
	Grupo 2	2.5333	1.302	0.336			
V ₂₁	Grupo 1	4.3889	0.778	0.183	0.68	31	0.503
	Grupo 2	4.1333	1.356	0.350			
V ₂₂	Grupo 1	3.7778	1.700	0.401	4.53*	31	0.000
	Grupo 2	1.6000	0.828	0.214			
V ₂₃	Grupo 1	4.8889	0.323	0.076	3.97*	31	0.000
	Grupo 2	3.1333	1.846	0.477			
V ₂₄	Grupo 1	4.5556	0.984	0.232	5.26*	31	0.000
	Grupo 2	2.2000	1.568	0.405			
V ₂₅	Grupo 1	4.7222	0.752	0.177	4.32*	30	0.000
	Grupo 2	3.0000	1.468	0.392			
V ₂₆	Grupo 1	2.9444	1.305	0.308	0.31	31	0.759
	Grupo 2	2.8000	1.373	0.355			
V ₂₇	Grupo 1	4.4444	0.922	0.217	4.97*	31	0.000
	Grupo 2	2.3333	1.496	0.386			
V ₂₈	Grupo 1	4.3889	1.290	0.304	3.20*	31	0.003
	Grupo 2	2.8000	1.568	0.405			

Variável (itens)	Nº de Casos	Média	Desvio- padrão	Erro- padrão	Estimativa da Variância em Conjunto		
					Valor de t	graus de liberdade p	
V ₂₉ Grupo 1	18	4.6667	0.767	0.181	1.15	31	0.261
Grupo 2	15	4.2667	1.223	0.316			
V ₃₀ Grupo 1	18	4.3889	1.290	0.304	2.32	31	0.027
Grupo 2	15	3.2000	1.656	0.428			
V ₃₁ Grupo 1	18	2.3333	1.534	0.362	- 0.05	30	0.964
Grupo 2	14	2.3571	1.393	0.372			
V ₃₂ Grupo 1	18	2.6111	1.685	0.397	- 1.46	30	0.154
Grupo 2	14	3.4286	1.399	0.374			
V ₃₃ Grupo 1	18	4.1667	1.425	0.336	3.31*	30	0.002
Grupo 2	14	2.5000	1.401	0.374			
V ₃₄ Grupo 1	18	4.7778	0.647	0.152	4.06*	30	0.000
Grupo 2	14	2.8571	1.875	0.501			
V ₃₅ Grupo 1	18	4.5556	1.149	0.271	0.90	30	0.378
Grupo 2	14	4.1429	1.460	0.390			
V ₃₆ Grupo 1	18	4.0000	1.572	0.370	2.16*	30	0.039
Grupo 2	14	2.7857	1.578	0.422			
V ₃₇ Grupo 1	18	4.0556	1.349	0.318	4.94*	30	0.000
Grupo 2	14	1.9286	0.997	0.267			

Variável (itens)	Nº de Casos	Média	Desvio- padrão	Erro- padrão	Estimativa da Variância em Conjunto		
					Valor de t	graus de liberdade p	
V ₃₈	Grupo 1	4.1111	1.491	0.351	2.05*	30	0.049
	Grupo 2	2.9286	1.774	0.474			
V ₃₉	Grupo 1	4.7778	0.732	0.173	4.85*	30	0.000
	Grupo 2	3.1429	1.167	0.312			
V ₄₀	Grupo 1	4.1111	1.367	0.322	3.20*	30	0.003
	Grupo 2	2.4286	1.604	0.429			

* $p < 0.05$

Grupo 1 = Grupo superior

Grupo 2 = Grupo inferior

TABELA 6 - Mudança de Atitude Alcançada Pelos Autoritários e Não-Autoritários em Ambos os Sexos.

A ₁ = alto escore		A ₂ = baixo escore	
B ₁ = H (n=26)	B ₂ = M (n=26)	B ₁ = H (n=26)	B ₂ = M (n=26)
28	10	2	13
25	8	3	3
23	17	1	15
19	5	4	10
20	25	11	8
22	10	2	6
19	20	6	3
22	15	7	13
25	13	7	25
20	23	5	4
20	22	2	10
20	0	3	5
19	13	0	10
23	18	12	9
19	18	7	7
44	23	5	12
18	15	4	5
23	28	2	19
20	14	3	7
20	16	10	2
23	14	17	5
18	23	10	11
19	18	10	6
15	16	2	8
30	20	4	21
17	22	2	12
$\Sigma = 571$	$\Sigma = 426$	$\Sigma = 141$	$\Sigma = 249$
$\bar{X} = 21,96$	$\bar{X} = 16,38$	$\bar{X} = 5,42$	$\bar{X} = 9,58$

 $\bar{X} = 19,17$ $\bar{X} = 7,50$

TABELA 7 - Mudança de Atitude Alcançada Pelos Dogmáticos e Não-Dogmáticos em Ambos os Sexos (n = 260)

$A_1 =$ Alto escore		$A_2 =$ Baixo escore	
Sexo= B		Sexo= B	
$B_1 =$ H (n=26)	$B_2 =$ M (n=26)	$B_1 =$ H (n=26)	$B_2 =$ M (n= 26)
19	28	1	8
21	0	5	8
17	25	7	5
17	11	3	3
18	15	2	7
15	13	10	7
18	13	5	3
20	12	5	7
17	22	7	2
13	12	11	13
23	2	2	5
20	25	9	5
10	23	10	10
23	15	8	15
23	23	4	3
12	0	9	15
15	15	11	7
20	21	8	15
21	10	8	8
5	20	7	8
20	13	2	10
25	12	12	10
19	7	4	0
15	10	7	11
28	12	10	8
25	13	2	9
$\Sigma = 479$	$\Sigma = 372$	$\Sigma = 169$	$\Sigma = 202$
$\bar{X} = 18,42$	$\bar{X} = 14,31$	$\bar{X} = 6,50$	$\bar{X} = 7,78$

$$\bar{X} = 16,36$$

$$\bar{X} = 7,14$$

TABELA 8 - Médias das Mudanças Atitudinais em Homens e Mulheres

Sexo	Médias (\bar{X})
Homens	13,08
Mulheres	12,01

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 - ADORNO, T.W.; FRENKEL-BRUNSWIK, E.; LENINSON, D.J.; SANFORD, R.N. - The Authoritarian Personality. John Wiley e Sons, Inc. New York, Science Editions, 1964.
- 2 - ANASTASI, A. - Differential Psychology. Nova York: Mac-Millan, 1958.
- 3 - AJZEN, I. e FISHBEIN, M. - The prediction of behavioral intentions, in A choice situation, Journal of Experimental Social Psychology. Vol. 5, 1969, p. 400-416.
- 4 - ALLPORT, G.W. - Attitudes, in MURCHISON, C. (ed.) - A Handbook of Social Psychology. Worcester, Mas.: Clark University Press, 1935, p. 798-844.
- 5 - ALLPORT, G.W. - Desenvolvimento da Personalidade. São Paulo, E.P.U., 1975.
- 6 - ALLPORT, G.W.; VERNON, P.G. e LINDZY, G. - Study of Values. Boston: Houghton-Mifflin, 1951.
- 7 - ANDERSON, C.C. - A development study of dogmatismo during adolescence with reference to sex differences. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 65, p.132-135.
- 8 - ARONSON, E. - The Social Animal. New York: The Viking Press, 1972, Cap. 3 e 4.
- 9 - ASCH, S.E. - Psicologia Social. São Paulo: Editora Nacional, 1977, Cap. 18 e 19.
- 10 - ASCH, S.E. - Studies in the principles of judgments and attitudes: II Determination of judgments by groups and by ego standars. Journal of Social Psychology, 1940, 12, p. 433-465.
- 11 - BANDURA, A. e WALTERS, R.H. - Social Learning Personality Development. New York: Holt, Rinehart e Winston, 1963.
- 12 - BEM, D.J. - Beliefs, Attitudes and Human Affairs. Brooks Ecole Publishing Company, California, 1970.
- 13 - CAMPBELL, D.T. - Social Attitudes and other acquired behavioral dispositions. In KOCH, S. (ed.) - Psychology: a study of a science. Vol. 6. New York: McGraw-Hill, 1963.
- 14 - CANTRIL, H. - The invasion from Mars. Princeton, N. J. : Princeton University Press, 1940.

- 15 - CARDOSO, F.H.; IANNI, O. - Homem e Sociedade: leituras básicas de Sociologia Geral. Sao Paulo, Ed. Nacional, 1977.
- 16 - CENTERS, R.; SHOMER, R.W. e RODRIGUES, A. - A field experimental in interpersonal persuasion using authoritative influence, Journal of Personality, 1970, 38, 392-403.
- 17 - COHEN, A.R. - Need for cognition and order of communication as determinants of opinion change. In: HOVLAND, C.I. et al. - The order of presentation in persuasion. New Haven, Conn: Yale University Press, 1957.
- 18 - COHEN, A.R. - Communication discrepancy and attitude change: a dissonance theory approach. Journal of Personality, 1959, 27, 386-396.
- 19 - COHEN, A.R. - Attitude change and Social Influence. New York, Basic Books, 1964.
- 20 - COLLINS, B.E. - Social Psychology. Menlo Park: Addison Wesley, 1970.
- 21 - DE FLEUR, M.L. e WESTIE, F.R. - Attitude as a scientific concept, in THOMAS, K. - Attitudes and Behavior. Harmondsworth, England, Penguin Books Ltd, 1971.
- 22 - DEWEY, J. - Human Nature and Conduct. New York, Modern Librairy, 1922.
- 23 - DEKTER, E.S. - Personality traits related to conservatism and radicalism. Charact. and Pers., 7, 230-237, 1939.
- 24 - DOOB, L. - The behavior of attitudes. Psychological Review, 1947, 54, 135-156.
- 25 - EHRLICH, H.J. - Dogmatism and Learning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 62, 148-149.
- 26 - EHRLICH, H.J.; LEE, D. - Dogmatism, Learning and Resistance to Change: a Review and a New Paradigm. Psychological Bulletin, 1969, 71, 249-260.
- 27 - EHRLICH, H.J. e BAUER, M.C. - The correlates of dogmatism and flexibility in psychiatric hospitalization, Journal of Consulting Psychology, 1961, 9, 283-286.
- 28 - FESTINGER, L. - A theory of cognitive dissonance. Stanford: Stanford University Press, 1957.
- 29 - FESTINGER, L. e CARLSMITH, J. - Cognitive consequences of forced compliances. Journal of abnormal and Social Psychology, 1959, 58, 203-210.

- 30 - FISHBEIN, M. - The relationship between beliefs, attitudes and behavior. In FELDMAN, S. (ed.) - Cognitive Consistency: motivational antecedents and behavioral consequents. New York: Academic Press, 1966, 199-223.
- 31 - FISHBEIN, M. - Attitude and the prediction of behavior In THOMAS, K. - Attitudes and Behavior. Harmondsworth, England, Penguin Books Ltd, 1971.
- 32 - FOULKES, D. e FOULKES, S.H. - Self-concept, Dogmatism, and Tolerance of trait Inconsistency, Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 1, 104-110.
- 33 - FREEDMAN, J.L.; CARLSMITH, J.M.; SEARS, D.O. - Psicologia Social. São Paulo, Cultrix, 1970, Cap. 8 e 9.
- 34 - FRENCH, V.V. - The structure of sentiments: A restatement of the theory of sentiments. Journal of Personality, 1947, 15, 247-282.
- 35 - FRY, P.S. - Effects of Male and Female Endorsement of Beliefs on the Problem solving choices of High and Low Dogmatism Women. The Journal of Social Psychology, 1975, 96, 65-77.
- 36 - FROMM, E. - O medo à liberdade. Rio de Janeiro, Zahar Editora, 1974.
- 37 - HANSON, D.J. - Dogmatism and Authoritarianism. The Journal of Social Psychology, 1968, 76, 89-95.
- 38 - HARVEY, J.H.; SMITH, N.P. - Social Psychology, an Attributional Approach. Saint Louis, The C.V. Mosby Company, 1977, Cap. 10.
- 39 - HARVEY, O.J. e BEVERLY, G.D. - Some personality correlates of concept change through role playing. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 63, 125-130.
- 40 - HOVLAND, C.I.; JANIS, I.L. e KELLEY, H.H. - Communication and Persuasion. New Haven: Yale University Press, 1953.
- 41 - HOVLAND, C.I. e WEISS, W. - The influence of source credibility on communication effectiveness. Public Opinion Quarterly, 1951, 15, 635-650.
- 42 - JANIS, I.L. e FIELD, P. - Sex differences and personality factors related to persuasibility. In HOVLAND, C.I. e JANIS, I.L. (org.) - Personality. New Haven, Yale University Press, 1959.
- 43 - JANIS, I.L. e FIELD, P.B. - A behavioral Assessment of persuasibility: consistency of individual differences. In HOVLAND, C.I. e JANIS, I.L. (org.) - Personality and Persuasibility. New Haven: Yale University Press, 1959.

- 44 - JANIS, I.L. e FESHBACH, S. - Effects of fear-arousing communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1953, 48, 78-92.
- 45 - JANIS, I.L.; HOVLAND, C.I.; FIELD, P.B. e outros - Personality and Persuasibility. New Haven and London, Yale University Press, 1966, Cap. 2-5.
- 46 - JONES, E.E. e GERARD, H.B. - Foundation of Social Psychology. New York: John Wiley, 1967, p. 23-99.
- 47 - KATZ, D. - The functional approach to the study of attitudes. Public Opinion Quarterly, 1960, 24, 163-204.
- 48 - KATZ, D.; SARNOFF, D. e McCLINTOCK, C. - Ego-defense and attitude change. Human Relations, 1956, 9, 27-45.
- 49 - KELLEY, H.H. e VOLKHART, E. - The resistance to change of group - anchored attitudes. American Sociology Review, 1952, 17, 453-465.
- 50 - KELMAN, H.C. e COHLER, J. - Reactions to persuasive communications as a function of cognitive needs and styles. In KELMAN, H.C. - Processes of opinion change; Publ. Opin. Quart., 1961, 25, 57-78.
- 51 - KIESLER, C.A.; COLLINS, B.E.; MILLER, N. - Attitude Change. New York, John Wiley e Sons, Inc., 1968.
- 52 - KIRBY, R.; RADFORD, J. - Diferenças Individuais. Rio de Janeiro, Zahar Editora, Curso Básico de Psicologia, 1977.
- 53 - KORN, H.A.; GIDDAN, N.S. - Scoring methods and construct validity of dogmatism scale. Educational and Psychological Measurement, 1964, 24, 867-874.
- 54 - KRECH, D.; CRUTSCHFIELD, R. - Elementos de Psicologia. São Paulo, Pioneira, Vol. I e II, 1974.
- 55 - KRECH, D.; CRUTSCHFIELD, R. e BALLACHEY, E.L. - O indivíduo na sociedade, EUSP, Vol. I e II, 1969.
- 56 - LAMBERT, N.W.; LAMBERT, W.E. - Psicologia Social. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1966.
- 57 - LEVENTHAL, H. - Fear communications in the acceptance of preventive health practices. Bulletin of The New York Academy of Medicine, 1965, 41, 1144-1168.
- 58 - LEVENTHAL, H.; PERLOL, S.I. - A relationship between Self-Esteem and Persuasibility. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 5, 64, 385-388.

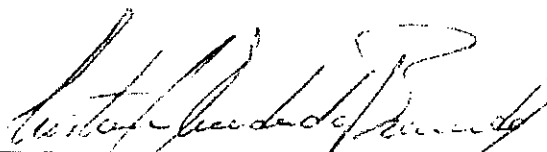
- 59 - McDOUGALL, W. - Introduction to Social Psychology. New York: University Paperdacks, 1960.
- 60 - MASLOW, C.; YOSELSON, K. e LONDON, M. - Persuasiveness of confidence expressed in language and body language. British Journal of Social and Clinical Psychology, 10, 1971, 254-240.
- 61 - McGUIRE, W.J. - Persistence of the resistance to persuasion induced by various types of prior belief defenses. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 64, 241-248.
- 62 - McGUIRE, W.J. - The nature of attitude and attitude change. In LINDZEY e ARONSON (org.) - Handbook of Social Psychology, Vol. 3, Reading Mass.: Addison - Wesley, 1969.
- 63 - MURPHY, G.; MURPHY, L.B. e NEWCOMB, T.M. - Experimental Social Psychology. New York: Harper e Row, 1937.
- 64 - NEWCOMB, T.M. - Manual de Psicologia Social. Buenos Aires, Eudeba Editorial Universitária de Buenos Aires, 1969, Cap. 3-9, Vol. 1.
- 65 - NEWCOMB, T.M.; KOENING, K.E.; FLACKS, R. e WARMICK, D.P. Resistance and change: Bennington College and its students after 25 years. New York: Willey, 1967.
- 66 - NEWCOMB, Turner; Converse - Social Psychology, The study of human interaction. New York, Holt, Rinehart and Winston Inc., 1965, Cap. 3 e 4.
- 67 - NORMAN, R.P. - Dogmatism and Psychoneurosis in women. Journal of Consulting Psychology, 1966, 30, 278.
- 68 - NORRIS, E.L. - Attitude change as a function of open - or closed - mindedness. Journal Quarterly, 1965, 65, 61-64.
- 69 - OSGOOD, G.; SUCI, G. e TANNENBAUM, P. - The Measurement of meaning. Urbana: University of Illinois Press, 1957.
- 70 - OSKAMP, S. - Attitudes and Opinions. New Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1977, Cap. 1,3,6,8,10.
- 71 - PAPAGEORGIS, D. e McGUIRE, W.J. - The generality of immunity to persuasion produced by pre-exposure to weakened counterarguments. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 62, 475-481.
- 72 - PECK, D.; WHITLOW, D. - Teorias da Personalidade. Rio de Janeiro, Zahar Editora, 1976.

- 73 - PLANT, W.T.; TELFORD, C.W.; THOMAS, J.A. - Social Personality Differences Between Dogmatic and Nondogmatic Groups. The Journal of Social Psychology, 1965, 67, 67-75.
- 74 - POWELL, F.A. - Open - and closed - mindedness and the ability to differentiate source and message. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 65, 61-64.
- 75 - QUADRADO, D.H.L. - Um estudo da validação experimental da escala de Dogmatismo. Tese para a obtenção do grau de Mestre em Psicologia, PUCRJ, 1974.
- 76 - RAVEN, B.H.; RUBIN, J.Z. - Social Psychology: People in groups. New York, John Wiley e Sons, Inc., 1976.
- 77 - REBHUN, M.T. - Parental Attitudes and the Closed belief - disbelief system. Psychological Reports, 1967, 20, 260-262.
- 78 - REICH, B.; ADOCK, C. - Valores, Atitudes e Mudança de Comportamento. Rio de Janeiro, Zahar Editora, 1976.
- 79 - RODRIGUES, A. - Psicologia Social. Rio de Janeiro, Zahar Editora, 1976, Cap. 12-14.
- 80 - RODRIGUES, A. - Estudos em Psicologia Social. Petrópolis, Ed. Vozes, 1979.
- 81 - ROKEACH, M. - Prejudice, concreteness of thinking and reification of thinking, Journal of Abnormal and Social Psychology, 1951, 46, 83-91.
- 82 - ROKEACH, M. - The nature and meaning of dogmatism. Psychological Review, 1954, 61, 3, 194-204.
- 83 - ROKEACH, M. - The open and closed mind. New York: Basic Book, 1960.
- 84 - ROKEACH, M. - The Nature of Human Values. New York: Free Press, 1967.
- 85 - ROSENBERG, M.J. - Cognitive Structure and Attitudinal Affect. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 53, 367-372.
- 86 - ROSENBERG, M.J. - An analysis of affective-cognitive consistency. In ROSENBERG, M.J.; HOVLAND, C.I.; MCGUIRE, W.J.; ABELSON, R.P. e BREHM, J.W. - Attitude Organization and change: an analysis of consistency among

- attitude components. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960.
- 87 - ROTTON, J.; BLAKE, B.F.; HESLIN, R. - Dogmatism, Trust and Message Acceptance. The Journal of Psychology, 1977, 96, 81-88.
- 88 - SALAZAR, J.M. e outros - Psicologia Social. Escuela de Psicologia, U.C.U., Caracas, 1976.
- 89 - SALOMÃO, M.R.P. - Relação entre o índice de dogmatismo do orientador e a percepção desse traço por parte do aluno na relação de aconselhamento. Tese de Mestrado da PUCRJ, 1976.
- 90 - SARNOFF, D.; KATZ, D. - The motivacional bases of attitude change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1954, 49, 115-124.
- 91 - SCHNEIDER, D.J. - Social Psychology. Massachussets, Addison-Wesley, Publishing Company, 1976.
- 92 - SECORD, P.F.; BACKMAN, C.W. - Social Psychology. New York, McGraw-Hill Book Company, 1964, Cap. 3 e 4.
- 93 - SHERIF, M. e HOVLAND, C.I. - Social Judgement: assimilation and contrast effects in communication and attitude change. New Haven, Conn: Yale University Press, 1961.
- 94 - SMITH, M.B.; BRUNER, J.S.; WHITE, R.W. - Opinions and Personality. New York, John Wiley e Sons, Inc., Science Editions, 1964, Cap. 1-4.
- 95 - STAATS, A.W. - An outline of an integrated learning theory of attitude formation and function. In FISHBEIN, M. (ed.) - Readings in attitude theory and measurement. New York: John Wiley and Sons, 1967.
- 96 - STAATS, A.W. e STAATS, C.K. - Attitudes established by classical conditioning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1958, 57, 37-40.
- 97 - SCOTLAND, E.; HILLMER Jr., M.L. - Identification Authoritarian Defensiveness, and Seld-Esteem. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 5, 64, 334-342.
- 98 - TRAVIS, C.; OFFIR, C. - The longest war. New York, Harcourt Brace, Javanovich, Inc., 1977.
- 99 - THOMAS, K. (ed.) - Attitude and Behavior. Harmondsworth, England, Penguin Books Ltd, 1971.
- 100 - THOMAS, W.I. e ZNANIECKI, F. - The Polish peasant in Europe and America. 2º Vol., New York: Alfred A.Knopf, 1927.

- 101 - THURSTONE, L.L. - Attitudes can be measured. American Journal of Psychology, 1928, 33, 529-554.
- 102 - THURSTONE, L.L. - The measurement of social attitudes. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1931, 26, 249-269.
- 103 - TRIANDIS, H.C. - Attitude and Attitude Change. New York, John Wiley and Sons, 1971.
- 104 - VACCHIANO, R.R.; STRAUSS, P.S. e SCHIFFMAN, D.C. - Personality correlates of Dogmatism. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 1968, 32, 1, 83-85.
- 105 - VARELA, J. - Soluções Psicológicas para os problemas sociais. São Paulo, Cultrix, 1974.
- 106 - VELTER, G.B. - The measurement of Social and Political Attitudes and the Related Personality Factors. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1930, 25, 149-189.
- 107 - WAGMAN, M. - Attitude change and authoritarian personality. Journal of Psychology, 1955, 40, 3-24.
- 108 - WALSTER, E.; FESTINGER, L. - The effectiveness of "overheard" persuasive communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 65, 395-402.
- 109 - WALSTER, E.; ARONSON, E. e ABRAHAMS, D. - On increasing the persuasiveness of a Low prestige communication. Journal of Experimental Social Psychology, 1966, 2, 325-342.
- 110 - WATZLAWICK, P.; WEAKLAND, J.; FISCH, R. - Mudança. São Paulo, Cultrix, 1974.
- 111 - WEISS, W.; FINE, B.J. - Opinion change as function of some interpersonal attributes of the communicaties. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1955, 51, 246-253.
- 112 - WICKLUND, R.A. - Freedmon and Reactance. Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, Potomac, Maryland, John Wiley and Sons, 1974.
- 113 - WICKLUND, R.A.; BREHM, J.W. - Perspectives on Cognitive Dissonance. Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, Hillsdall, New Jersey, John Wiley and Sons, 1976.
- 114 - ZANNA, M.P.; KIESLER, C.A.; PILKONIS, P.A. - Positive and Negative Attitudinal Affect Established by Classical Conditioning. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 14, 521-528.

Dissertação apresentada ao Departamento de Psicologia da PUC/RJ, fazendo parte da Banca Examinadora os seguintes professores:



CRISTINA QUADRADO BERMUDEZ
PUC/RJ - Depto Psicologia



ELIEZER SCHINEIDER
PUC/RJ - Depto Psicologia



ANGELA BIAGGIO
PUC/RJ - Depto Psicologia

Visto e permitida a impressão
Rio de Janeiro, 24/outubro/80



VERA MARIA FERRÃO CANDAU
Coordenadora dos Programas de
Pós-Graduação do Centro de
Teologia e Ciências Humanas.