

## O paradigma de atribuição de atitudes

Sara Hagá

CIPUL, Faculdade de Psicologia, Universidade de Lisboa

### Resumo

*O paradigma de atribuição de atitudes (Jones & Harris, 1967) deu origem à identificação de um efeito incontornável na área de estudos da percepção de pessoas: o enviesamento correspondente. Neste paradigma os participantes são confrontados com a opinião de outra pessoa que supostamente pôde escolher emitir aquela opinião ou foi constrangida a emití-la. A tarefa dos participantes é tentar inferir a verdadeira atitude da pessoa. Consistentemente, ao longo de várias aplicações deste paradigma, tem-se verificado que as pessoas inferem que a atitude da outra pessoa corresponde à opinião que emitiu, mesmo nos casos em que foi constrangida a fazê-lo, ou seja, o enviesamento correspondente tem-se replicado. Neste artigo traçam-se as principais características do paradigma, descrevem-se duas das suas variações, referem-se alguns dos exemplos de aplicação do mesmo, enumeram-se algumas das variáveis estudadas como moderadoras do enviesamento correspondente e discutem-se as explicações teóricas deste efeito.*

*Palavras-chave:* Atribuição causal, Atribuição de atitudes, Enviesamento correspondente, Inferência disposicional.

### Abstract

*The attitude attribution paradigm (Jones & Harris, 1967) led to the identification of an unavoidable effect in the person perception research field: the correspondence bias. In this paradigm participants are confronted with the opinion of another person who supposedly could either choose to offer that opinion or was constrained to offer it. The participants' task is to try to infer the person's true attitude. Consistently, over several applications of this paradigm, it has been found that people infer that the other person's attitude matches the opinion that was offered, even in cases in which the other person was constrained to do so. In other words, the correspondence bias has been replicated. In this paper I sketch the main characteristics of the paradigm, describe two of its variations, refer to some examples of its application, list a few of the variables studied as moderators of the correspondence bias, and discuss the theoretical explanations of this effect.*

*Key-words:* Attitude attribution, Causal attribution, Correspondence bias, Dispositional inference.

Nota do autor: A escrita deste artigo foi apoiada pela bolsa de pós-doutoramento atribuída à autora pela FCT (SFRH/BPD/79479/2011).

A correspondência relativa a este artigo deverá ser enviada para: Sara Hagá, Faculdade de Psicologia, Universidade de Lisboa, Alameda da Universidade, 1649-013 Lisboa; E-mail: sara.haga@fp.ul.pt

Nos anos 60, em plena era de estudo da atribuição causal (ou seja, de como as pessoas – observadores – atribuem causas a comportamentos de outras – actores), os resultados obtidos num novo paradigma produziram uma pequena revolução. Os resultados em causa invalidaram um pressuposto comum das teorias clássicas de atribuição causal: o pressuposto de que os observadores só iriam retirar inferências acerca da personalidade do actor, se (e só se) o actor tivesse livremente escolhido realizar o comportamento em causa. Ora no paradigma criado por Jones e Harris (1967), os participantes inferiram características pessoais dos actores mesmo quando os actores tinham sido forçados a (e não escolhido) desempenhar um determinado comportamento. O paradigma ficou conhecido na literatura como o *paradigma de atribuição de atitudes*<sup>1</sup> e o efeito (i.e., a inferência de disposições do actor a partir de comportamentos que podem ser totalmente explicados por factores situacionais) ficou conhecido como *enviesamento correspondente*. Chamámo-lo uma pequena revolução, porque a partir do momento em que este efeito foi identificado, tornou-se claro que os processos de inferência disposicional (i.e., como os observadores inferem características dos actores) eram independentes, pelo menos em certa medida, dos processos de atribuição causal (i.e., como os observadores atribuem causas a comportamentos dos actores).

### **O estabelecimento do efeito: Os estudos originais**

Em 1967 Jones e Harris publicaram três estudos que visavam testar o papel desempenhado por duas variáveis teoricamente centrais para a inferência de disposições do actor a partir do comportamento observado. Estas variáveis tinham sido deduzidas dos inspirados escritos de Heider (1944, 1958) e formalizadas na teoria das inferências correspondentes de Jones e Davis (1965). Eram elas: em que medida determinado comportamento resultou de uma escolha do actor (*liberdade de escolha*) e em que medida esse comportamento se desviava ou não da norma (*probabilidade prévia*). A hipótese central era a de que uma opinião (comportamento) do actor só seria reveladora duma atitude específica (disposição) deste actor, se a opinião divergisse da norma e se o actor a tivesse proferido de livre vontade. Caso contrário, os observadores deveriam assumir que o que estava na base da opinião expressa pelo actor não era tanto uma atitude pessoal face ao assunto, mas mais um produto de convenções sociais e/ou pressões situacionais.

Genericamente, nos três estudos foi pedido aos participantes que lessem ou escutassem discursos supostamente escritos por outras pessoas sobre assuntos polémicos (i.e., o regime de Fidel Castro e segregação racial). Consoante a condição experimental estes discursos expressavam uma determinada opinião (opinião maioritária e como tal de elevada probabilidade prévia) ou a opinião oposta (opinião minoritária). A metade dos participantes foi dito que os autores dos discursos tinham escolhido eles próprios qual a opinião que queriam defender, enquanto que a outra metade foi dito que os autores tinham sido instruídos a defender aquela opinião específica. No final era pedido aos participantes que estimassem a verdadeira atitude dos autores dos discursos face aos assuntos polémicos.

Tal como esperado, os participantes atribuíram uma marcada atitude convergente com a posição defendida no discurso aos autores que tinham escrito ou proferido o discurso com liberdade de escolha. Mas ao contrário do que se esperava, os participantes também atribuíram aos autores uma atitude correspondente à opinião expressa no discurso (ainda que menos extrema), mesmo quando estes tinham sido coagidos a defender aquela opinião e mesmo quando seria de esperar que os autores tivessem a atitude oposta (ou seja, a atitude mais comum).

<sup>1</sup> O título do artigo onde este paradigma foi apresentado é “*The attribution of attitudes*” (Jones & Harris, 1967).

Assim, variando ao longo dos três estudos o assunto polémico em foco, a coerência das composições que os participantes liam ou os discursos que ouviam, a saliência que era dada à coerção para os autores expressarem determinada opinião, entre outros factores, ainda assim nos três estudos se observou que os participantes inferiam disposições a partir de comportamentos totalmente induzidos por outrem, ou seja, que os participantes incorreram no enviesamento correspondente.

### A definição do paradigma

Desde a data da publicação dos três estudos brevemente descritos na secção anterior (Jones & Harris, 1967), o paradigma de atribuição de atitudes já foi aplicado em inúmeros outros estudos. Alguns destes estudos visavam testar hipóteses ou modelos explicativos do enviesamento correspondente, enquanto outros estudos visavam explorar em que medida o próprio efeito (i.e., o enviesamento correspondente) poderia ser apenas um artefacto metodológico do paradigma em causa (Gilbert, 1998; Jones, 1979). Os aspectos essenciais à aplicação do paradigma encontram-se destilados nesta caixa de texto.

#### *Participantes*

Três aspectos relevantes para a tomada de decisão sobre o tamanho da amostra:

- usualmente a manipulação das variáveis *liberdade de escolha* e  *direcção da opinião expressada* é realizada entre grupos de participantes (i.e., *between subjects*);
- o enviesamento correspondente, apesar de ser um efeito robusto, muito replicado em contexto laboratorial, tende a ter uma magnitude reduzida (Gilbert, Pelham, & Krull, 1988, p. 739); ainda assim tem sido encontrado em estudos com 10 a 15 participantes por célula;
- usualmente a variância associada aos dados obtidos na condição *sem-escolha* é bastante elevada quando comparada com a dos dados da condição *com-escolha* (e.g., Jones & Harris, 1967; Gilbert et al., 1988).

#### *As variáveis independentes*

Duas variáveis independentes são cruciais para a aplicação do paradigma de atribuição de atitudes. Uma destas variáveis é a *liberdade de escolha* do actor. Ou seja, os participantes devem acreditar que numa das condições o actor teve liberdade de escolher qual a opinião que queria emitir (*com-escolha*) e que, portanto, o seu comportamento é diagnóstico da sua verdadeira atitude, enquanto que na outra condição devem acreditar que o actor foi “forçado” a emitir uma opinião específica (*sem-escolha*), pelo que o seu comportamento não deveria logicamente ser diagnóstico da sua atitude. Diferentes *cover stories* têm sido utilizadas para introduzir a manipulação desta variável: algumas delas muito simples (e.g., o experimentador pediu ao participante anterior que escrevesse um breve discurso defendendo uma determinada opinião; Gilbert et al., 1988), outras um pouco mais complexas (e.g., o que o participante irá ler foi a resposta de um aluno de ciências políticas a uma pergunta de exame onde se pedia que o aluno apresentasse os argumentos favoráveis ao regime de Fidel Castro tal como discutido numa aula passada; Jones & Harris, 1967). Um aspecto

importante na manipulação de *liberdade de escolha* do actor é referir que foram disponibilizados ao actor materiais de suporte (e.g., artigos de jornal, listas de argumentos) para que ele construísse o discurso. Caso contrário, os participantes poderão assumir que o facto do actor utilizar bons argumentos no discurso, especialmente na condição *sem-escolha*, deriva da verdadeira atitude do actor corresponder à opinião expressa no discurso.

A outra variável independente é a *direcção da opinião* expressada, ou seja, face a um determinado assunto polémico metade dos participantes confronta-se com um actor que expressa uma opinião num determinado sentido (e.g., a favor de), enquanto que para a outra metade o actor expressa a opinião contrária (e.g., contra).

Nos estudos originais (Jones & Harris, 1967) todas as células resultantes do cruzamento destes dois factores foram utilizadas. Contudo, para a aplicação do paradigma não é essencial que assim seja. Dependendo dos objectivos do estudo e da medida dependente empregue, pode ser suficiente incluir apenas um dos níveis de um destes factores. Por exemplo, pode ser suficiente comparar a atitude que os participantes atribuem ao actor na condição *sem-escolha/opinião a favor* e na condição *sem-escolha/opinião contra* (ver e.g., Gilbert et al., 1988; Krull et al., 1999).

#### *Medida dependente*

A medida dependente crucial deste paradigma é exactamente a que lhe dá o nome, ou seja, a atribuição de atitude ao actor. A versão mais simples desta medida consiste numa *rating scale* bipolar, em que os pólos estão rotulados com “completamente contra” e “completamente a favor de” relativamente ao assunto polémico (i.e., objecto atitudinal) em foco. Caso se considere desejável pode incluir-se mais do que uma *rating scale*, focando diversos aspectos relacionados com o objecto atitudinal, e posteriormente analisar a consistência interna do compósito das várias *rating scales*. Para além da simplicidade deste tipo de medida de atitude percebida, uma outra vantagem prende-se com o facto do ponto intermédio da escala de medida poder ser interpretado, nomeadamente como reflectindo uma atitude nem a favor nem contra o objecto atitudinal.

Uma outra versão desta medida, um pouco mais complexa, utilizada nos estudos originais (Jones & Harris, 1967), consiste na criação de uma escala tipo-Likert composta por vários itens (i.e., afirmações) relacionados com o objecto atitudinal. O participante terá então de indicar quanto é que o actor, na sua opinião, concordaria com cada um dos itens. A maior desvantagem deste método reside no facto do ponto intermédio da escala da medida de atitude percebida (depois de cotados todos os itens na mesma direcção e somadas as suas pontuações) não poder ser interpretado facilmente. Isto porque muitas vezes os itens favoráveis e desfavoráveis ao objecto variam sistematicamente no seu grau de especificidade ou de extremidade, entre outras características.

#### *Materiais*

Os materiais mais comumente utilizados no paradigma de atribuição de atitudes são composições escritas ou discursos gravados (em áudio ou vídeo), em que uma opinião favorável ou desfavorável relativamente a um assunto polémico é defendida com base em argumentos. Escolhem-se tipicamente assuntos polémicos, socialmente relevantes à data de execução do estudo, para que haja variabilidade percebida por parte dos participantes na atitude a atribuir e também porque é sobre estes assuntos que normalmente se torna mais fácil encontrar argumentos que sustentem cada um dos lados.

Alguns exemplos de assuntos que têm sido usados, para além dos já referidos regime político de Fidel Castro e segregação racial (Jones & Harris, 1967), são: legalização da marijuana (Jones, Worchel, Goethals, & Grumet, 1971; Quattrone, 1982), gratuidade do serviço de saúde (Snyder & Jones, 1974), amnistia para desertores (Miller, 1976), acção afirmativa por introdução de quotas para minorias (Jones, Riggs & Quattrone, 1979), uso de energia nuclear (Quattrone, 1982), legalização do aborto (Gilbert et al., 1988), entre outros.

Usualmente os textos são compostos pelo investigador, mas podem também usar-se composições escritas por participantes, pois ainda assim o enviesamento correspondente poderá ser observado (Quattrone, 1982; Snyder & Jones, 1974).

#### *Procedimento*

O procedimento básico inclui três fases:

##### *(1) Apresentação das instruções*

Nesta fase do procedimento é dito ao participante que ele irá ler (ou ouvir ou ver) um discurso escrito (ou proferido) por outra pessoa face a um determinado assunto polémico. É usualmente durante esta fase que se introduz a manipulação da variável *liberdade de escolha*. Como mencionado anteriormente, as *cover stories* têm variado bastante. É também usual dizer já nesta fase que a tarefa do participante será a de tentar adivinhar a verdadeira atitude do actor face ao assunto em foco.

##### *(2) Apresentação do material*

Nesta fase do procedimento é dada ao participante a composição para ler ou o discurso pré-gravado para ouvir e/ou ver. É nesta fase que se manipula a direcção do discurso (i.e., o discurso pode ser contra, a favor de, ou até ambivalente, incluindo argumentos contra e a favor) face ao assunto polémico em foco.

##### *(3) Resposta às medidas dependentes*

Nesta fase é pedido aos participantes que estimem a verdadeira atitude do autor do discurso face ao assunto polémico em foco, entre outras medidas dependentes relevantes para o estudo específico em causa.

#### *Análises estatísticas*

Os dados tipicamente obtidos a partir de uma ou mais *rating scales* são submetidos a uma ANOVA, cujo modelo é definido pelos factores do delineamento do estudo em causa, ou a um *teste-t* caso se trate de apenas um factor com dois níveis. Haverá evidência do enviesamento correspondente se na condição *sem-escolha* as atitudes médias atribuídas ao actor que expressou uma opinião contra e ao que expressou uma opinião a favor diferirem entre si e no mesmo sentido da opinião expressada.

Um cuidado importante a observar na análise dos dados obtidos com este paradigma prende-se com a já referida heterogeneidade de variâncias: frequentemente os dados na condição *sem-escolha* contêm mais variabilidade do que os dados da condição *com-escolha*. Nestes casos, ainda que a ANOVA seja usualmente robusta à violação do pressuposto de homogeneidade de variâncias (desde que haja alguma variância nos dados em cada célula do delineamento), será sempre

preferível pelo menos comparar os resultados obtidos com a ANOVA tradicional com os resultados obtidos com outros métodos não-paramétricos (i.e., que não pressupõem a homogeneidade de variâncias) ou equivalentes. Um exemplo de um método que pode ser considerado equivalente a um teste não-paramétrico consiste em computar uma ANOVA idêntica à tradicional, mas em vez de se utilizarem os dados brutos, utilizam-se os dados transformados em ordens (*rank-transformed data*; e.g., Conover & Iman, 1981).

Uma possibilidade interessante de análise, caso se possa assumir que o ponto médio da escala (ou compósito de escalas) da medida dependente reflecte um ponto neutral ou indiferente face ao objecto atitudinal em causa e que ambas as opiniões são igualmente prováveis na população, consiste em realizar uma análise de contrastes contra o ponto médio da escala. Nas células em que se encontrarem diferenças significativas pode-se assumir que os participantes atribuíram uma atitude ao actor em determinada direcção. Nas células em que não se encontrarem diferenças, os participantes não terão inferido uma atitude específica por parte do actor. Haverá evidência do enviesamento correspondente se na condição *sem-escolha* as atitudes médias diferirem do ponto médio da escala.

### Variações do paradigma

O paradigma de atribuição de atitudes esteve na origem da identificação do enviesamento correspondente e muitos estudos posteriores introduziram pequenas modificações no paradigma de forma a testar se eram aspectos metodológicos do paradigma que estavam a produzir o efeito (ver tabela da próxima secção para algumas das variáveis moderadoras assim encontradas). No entanto, evidência mais conclusiva de que o enviesamento correspondente não é um efeito restrito à utilização deste paradigma específico advém do efeito surgir também noutros paradigmas. Dois exemplos de outros paradigmas onde se tem obtido (e estudado) o enviesamento correspondente são: o *paradigma da entrevista silenciosa* e o *paradigma do concurso*<sup>2</sup>.

No *paradigma da entrevista silenciosa* (Snyder & Frankel, 1976) os participantes vêem um vídeo, sem som, no qual uma pessoa supostamente está a responder a questões colocadas por um estranho (que se encontra fora do plano do vídeo). Apesar dos participantes não conseguirem ouvir o que a pessoa está a dizer, conseguem perceber o que a pessoa está a sentir (e.g., ansiedade, Gilbert et al., 1988)<sup>3</sup>. Neste paradigma a manipulação dos constrangimentos situacionais consiste em dizer a grupos diferentes de participantes que diferentes tipos de perguntas estavam a ser feitas à pessoa entrevistada (e.g., perguntas que induzem ansiedade como “quais as suas fantasias sexuais?” ou relaxamento como “quais as suas férias ideais?”, Gilbert et al., 1988). Depois de ver o vídeo, os participantes são convidados a avaliar quão tipicamente a pessoa entrevistada é propensa a exhibir a emoção expressada na entrevista silenciosa (e.g., quão calma ou ansiosa a pessoa costuma ser no seu dia-a-dia). Os participantes incorrem no enviesamento correspondente quando retiram uma inferência disposicional correspondente ao comportamento (e.g., avaliam a mulher como sendo nervosa) mesmo quando o teor das perguntas seria suficiente para explicar o comportamento do entrevistado. As principais diferenças deste paradigma relativamente ao de atribuição de atitudes residem no facto do comportamento ser não-verbal, do constrangimento imposto pela situação ser a natureza dessa própria situação (e não um pedido explícito para o actor se comportar de determinada forma) e de outros factores disposicionais, para além de atitudes (e.g., traços de personalidade), poderem ser estudados.

<sup>2</sup> Um outro paradigma tem sido referido como paradigma de estudo do enviesamento correspondente (ver e.g., Gawronski, 2004): o *paradigma de atribuição moral* (e.g., Bierbrauer, 1979). No entanto, este paradigma parece ter um âmbito de aplicação mais restrito e ser menos flexível a adaptações do que os outros paradigmas incluídos nesta secção, pelo que não será descrito em detalhe.

<sup>3</sup> Daí este paradigma também ser conhecido como “*anxious woman paradigm*”.

No *paradigma do concurso* (Ross, Amabile, & Steinmetz, 1977) dois papéis são sorteados entre os participantes de uma mesma sessão experimental: o papel de apresentador (aquele que faz as perguntas) e o papel de concorrente (o que responde às perguntas). Facultativamente pode ser introduzido no paradigma um terceiro tipo de papel: a audiência (aqueles que observam o “concurso”). As instruções para cada um dos papéis são dadas publicamente à frente de todos os participantes de uma mesma sessão experimental. As instruções mais interessantes para o efeito em estudo são aquelas que são fornecidas ao apresentador, nomeadamente é-lhe pedido que formule um conjunto de perguntas difíceis para as quais ele saiba a resposta. De seguida o “concurso” desenrola-se, com o apresentador a fazer as perguntas que criou, o concorrente a tentar responder e, eventualmente, os observadores a verem. No final pede-se a todos os participantes que avaliem tanto o apresentador como o concorrente em dimensões relevantes para este contexto (e.g., cultura geral, QI). Os participantes incorrem no enviesamento correspondente quando inferem que o apresentador é mais culto do que o concorrente (o que tipicamente acontece aos concorrentes e aos observadores, mas muito menos aos próprios apresentadores). Diferenças entre este paradigma e o de atribuição de atitudes prendem-se com o facto de ambos os participantes serem actores e observadores simultaneamente e os factores disposicionais em causa estarem no âmbito das competências/capacidades (em contraste com atitudes ou traços de personalidade).

### Variáveis moderadoras

Variável moderadora	Direcção da moderação na ocorrência do enviesamento correspondente
Ambivalência da opinião expressada	Quando a composição ou discurso contém argumentos que favorecem os dois lados de um assunto polémico, os participantes atribuem a atitude contrária à encomendada ao actor em condições <i>sem-escolha</i> ; no entanto, comparando com as atitudes atribuídas nas outras condições (i.e., <i>com-escolha</i> e composições não-ambivalentes) verifica-se que a direcção da opinião expressada ainda assim exerce mais influência do que seria de esperar, ou seja, há evidência do enviesamento correspondente (Jones & Harris, 1967; Jones et al., 1971)
Cultura individualista vs. colectivista	Não foi encontrada moderação (Choi & Nisbett, 1998; Krull et al., 1999)
Expectativas prévias sobre a atitude do actor	Quando há uma expectativa prévia sobre a atitude do actor, o enviesamento correspondente é reduzido (i.e., os participantes atribuem atitudes mais concordantes com a expectativa prévia do que com a direcção da opinião expressada), mas não é anulado (Jones et al., 1971)
Grau de constrangimento situacional	No geral, o enviesamento correspondente diminui com o aumento dos constrangimentos situacionais (i.e., redução do “espaço de manobra” do actor), porém:  Por um lado, o enviesamento correspondente desapareceu quando os participantes leram composições meramente copiadas pelo actor (Snyder & Jones, 1974)  Por outro lado, o enviesamento correspondente ocorreu quando os participantes viram ou ouviram uma gravação do actor meramente a ler uma composição escrita por outra pessoa (Miller, 1976)
Idade dos observadores	Crianças mais novas incorrem mais no enviesamento correspondente do que crianças mais velhas e adolescentes (Hagá, Garcia-Marques, & Olson, in prep.)

Variável moderadora	Direcção da moderação na ocorrência do enviesamento correspondente
<i>Need for cognition</i>	Participantes com níveis mais baixos de <i>need for cognition</i> são mais susceptíveis ao enviesamento correspondente (D'Agostino & Fincher-Kiefer, 1992)
<i>Need for cognitive closure</i>	Participantes num estado motivacional de elevada necessidade de <i>closure</i> incorrem mais no enviesamento correspondente (Webster, 1993)
Objectivo epistémico	Participantes com o objectivo epistémico de compreender o actor incorrem no enviesamento correspondente; participantes com o objectivo epistémico de compreender a situação incorrem num enviesamento análogo ao correspondente, mas referente às características da situação e não às disposições do actor (Quattrone, 1982; Krull, 1993)
Ordem de apresentação da informação situacional e comportamental	Quando a informação sobre se o actor estava em condições <i>com-</i> ou <i>sem-escolha</i> é dada depois dos participantes lerem a opinião emitida, o enviesamento correspondente é maior (Jones, Riggs, & Quattrone, 1979)
Papel do observador (mero observador vs. indutor de constrangimento)	Não foi encontrada moderação (Gilbert & Jones, 1986)
Qualidade da opinião expressa	Independentemente das composições ou discursos terem sido escritas por investigadores ou por participantes, ambos dão origem ao enviesamento correspondente (Snyder & Jones, 1974) Também não foi encontrada moderação pelo grau de entusiasmo com que o actor lê o discurso (Schneider & Miller, 1975)
Saliência dos constrangimentos situacionais	Mesmo quando os constrangimentos situacionais são tornados especialmente salientes para os participantes (e.g., os próprios participantes são actores em condição <i>sem-escolha</i> antes de atribuírem uma atitude a outro actor, Jones & Harris, 1967; Snyder & Jones, 1974; os próprios participantes induzem a direcção da opinião do actor, Gilbert & Jones, 1986), o enviesamento correspondente ocorre
Sobrecarga cognitiva	Em condições de alta sobrecarga cognitiva (i.e., recursos cognitivos divididos com outras tarefas), o enviesamento correspondente é maior (D'Agostino & Fincher-Kiefer, 1992; Gilbert et al., 1988)

### Variáveis tipicamente associadas ao paradigma

#### *A própria atitude face ao objecto atitudinal em foco*

Nos estudos originais de Jones e Harris (1967) esta variável servia a importante função de verificar se determinada opinião era, de facto, a opinião modal para a população de onde tinha sido retirada a amostra de participantes. Esta verificação era importante, uma vez que uma das variáveis em estudo era exactamente a probabilidade prévia de alguém emitir determinada opinião face ao assunto em foco. Estes investigadores utilizaram os dados obtidos com esta medida também para explorar se se correlacionavam com a atitude atribuída ao actor em alguma das condições experimentais<sup>4</sup> e ainda para verificar se os participantes, em cada uma das células do delineamento experimental, tinham atitudes pessoais semelhantes. Em estudos subsequentes esta variável tem sido frequentemente mantida para servir estes dois últimos propósitos (i.e., testar correlações e homogeneidade de atitudes entre participantes de diferentes condições experimentais; e.g., Gilbert et al., 1988).

<sup>4</sup> Nos estudos de Jones e Harris (1967) foram encontradas correlações positivas entre a própria atitude e a atitude atribuída ao actor nas condições *sem-escolha*, especialmente quando a opinião expressada era a de baixa probabilidade (ou minoritária).



### Medidas de verificação

As medidas de verificação dependem essencialmente das variáveis manipuladas em cada experimento. No que se refere à variável crucial *liberdade de escolha* do actor, dois tipos de verificação têm ocasionalmente sido incluídos: um deles é uma avaliação de grau de liberdade percebida (medida, por exemplo, numa *rating scale* “nenhuma liberdade – completa liberdade”); o outro é uma verificação de memória sobre qual a direcção encomendada na condição *sem-escolha*. No que se refere à variável de *direcção* da opinião expressada, por vezes também são incluídas medidas de extremidade percebida, força percebida dos argumentos, ou grau de persuasão percebida, entre outras possibilidades.

### Alguns exemplos do uso do paradigma

Um exemplo de uso do paradigma para testar um modelo teórico foi levado a cabo por Gilbert e colaboradores (1988 – Estudo 2). Segundo o modelo destes autores, participantes que tivessem de repartir os seus recursos cognitivos por mais do que uma tarefa incorreriam mais no enviesamento correspondente, uma vez que teriam menos recursos disponíveis para ajustar as suas inferências disposicionais de acordo com os constrangimentos presentes na situação. De forma a testar esta hipótese, os investigadores colocaram todos os participantes a ouvir um discurso, supostamente proferido por outro participante em condição *sem-escolha*, contra ou a favor da legalização do aborto, mas avisando metade dos participantes que a seguir a ouvirem o discurso seria a sua vez de defenderem ou atacarem essa opinião. Estes participantes, apesar de terem bem salientes os constrangimentos inerentes à situação, estavam tão preocupados em preparar mentalmente o seu discurso, que ficaram com menos recursos cognitivos disponíveis para corrigir as suas inferências relativas à verdadeira atitude do actor. Ou seja, estes participantes exibiram um maior enviesamento correspondente, tal como previsto.

Um outro exemplo de estudo utilizando o paradigma de atribuição de atitudes foi desenhado por Gilbert e Jones (1986), que adaptaram o paradigma de forma a que os participantes não fossem meros observadores, mas (tal como acontece frequentemente no quotidiano) induzissem eles próprios constrangimentos ao comportamento do actor. Nestes estudos os participantes ouviam opiniões que um actor *sem-escolha* emitia (i.e., era dito aos participantes que o actor estava simplesmente a ler textos preparados pelo experimentador). A modificação chave relativamente ao paradigma original consistia no facto de serem os próprios participantes a indicar ao suposto actor qual das opiniões este deveria emitir (e.g., uma opinião mais liberal vs. mais conservadora). No final os participantes indicavam qual a verdadeira atitude (e.g., orientação política) do actor e, mesmo apesar dos constrangimentos situacionais terem sido induzidos pelos próprios participantes, ainda assim estes incorreram no enviesamento correspondente.

Um último exemplo, que também atesta a versatilidade do paradigma de atribuição de atitudes, é o estudo de Hagá, Garcia-Marques e Olson (in prep), em que o paradigma foi adaptado para ser utilizado com crianças<sup>5</sup>. Neste estudo os participantes viam uma curta animação que contava a história de um actor (também criança), cujos pais iam viajar nesse fim-de-semana, pelo que o actor teria de ficar em casa de um amigo. Na condição *com-escolha* o actor podia escolher entre dois amigos, enquanto que na condição *sem-escolha* um dos amigos também ia estar fora nesse fim-de-semana. No final da história o actor expressava satisfação por ir ficar em casa do amigo anfitrião (i.e., o amigo escolhido na condição *com-escolha* ou o amigo disponível na condição *sem-escolha*). Por fim, era

<sup>5</sup> Uma outra tentativa de adaptação do paradigma para crianças foi feita por Costanzo, Grumet, & Brehm (1974). No entanto, nessa adaptação a preferência prévia do actor por um de dois brinquedos era dada a conhecer aos participantes tanto na condição *com-escolha* como na condição *sem-escolha*, o que dificulta a interpretação dos dados recolhidos com a medida de atribuição de preferência.

pedido a participantes de várias idades que avaliassem a verdadeira atitude/preferência do actor face ao amigo anfitrião. Ou seja, nesta adaptação do paradigma o comportamento não consistia num discurso contendo argumentos contra ou a favor determinada posição, mas em afirmações muito simples manifestando uma posição. Os constrangimentos situacionais foram também simplificados, no sentido em que uma das alternativas comportamentais foi simplesmente retirada na condição *sem-escolha* (i.e., o amigo não estava disponível). As crianças pré-escolares inferiram que o actor preferia o amigo anfitrião, mesmo na condição *sem-escolha*, enquanto alunos do 2º, 6º e 9º anos só inferiram esta preferência na condição em que o actor pôde escolher.

### As explicações teóricas

Várias têm sido as explicações teóricas oferecidas para o enviesamento correspondente e a visão actual é a de que muitos factores contribuem para que este efeito ocorra. A seguinte exposição das explicações teóricas baseia-se essencialmente nos textos de Gilbert e Malone (1995) e Gawronki (2004).

#### *Menosprezo dos factores situacionais como causas do comportamento humano*

A ideia de que as pessoas intuitivamente menosprezam os factores situacionais como causas do comportamento humano, e amplificam a importância de factores disposicionais do actor, já existia antes do enviesamento correspondente ser identificado empiricamente (e.g., Heider, 1944; Ichheiser, 1949). Ross (1977) chamou a esta tendência o *erro fundamental da atribuição* e propôs que o enviesamento correspondente era uma instância, entre outras, desta tendência geral dos observadores. Esta é talvez a explicação mais difundida para o enviesamento correspondente, mas também aquela que tem falhado em recolher apoio empírico (Gawronski, 2004). De facto, mesmo quando os participantes aceitam que os constrangimentos situacionais presentes no contexto seriam suficientes para explicar o comportamento do actor e de que a causa do comportamento do actor não lhe pode ser atribuída, ainda assim incorrem no enviesamento correspondente. Esta dissociação provavelmente acontece porque *inferir disposições* a partir do comportamento ou *atribuir causas* a comportamentos baseiam-se em processos diferentes (e.g., Hamilton, 1998; Smith & Miller, 1983).

#### *Ajustamento insuficiente de inferências disposicionais*

Uma explicação teórica que tem recebido mais suporte empírico é a proposta por Gilbert e colaboradores (1988). Estudos na linha de investigação da inferência espontânea de traços têm mostrado que os observadores tendem a inferir traços de personalidade a partir de comportamentos, pelo menos quando estes são muito representativos de determinado traço, de uma forma bastante automática (e.g., Winter & Uleman, 1984). Caso o observador queira fazer uma inferência disposicional mais precisa, levando em conta os constrangimentos presentes na situação, terá então de ajustar esta primeira inferência correspondente ao comportamento. Uma vez que o processo de ajustamento é mais exigente do ponto de vista cognitivo, basta que o observador esteja a dividir recursos cognitivos com outra tarefa (o que é a regra e não a excepção), ou que não esteja motivado para despender recursos com a tarefa, para que o ajustamento seja insuficiente. Para além disso muitas vezes é difícil para o observador saber quanto deve ajustar a sua inferência (e.g., Wilson & Brekke, 1994).

*Dificuldades na consideração dos constrangimentos situacionais*

Uma outra teoria explicativa é a de que muitas vezes os observadores não se apercebem dos constrangimentos impostos pela situação porque não os percebem literalmente. Ou seja, enquanto o comportamento e o actor são visíveis e/ou audíveis, os constrangimentos situacionais podem não o ser (e.g., o actor pode estar a emitir determinada opinião para agradar à sua namorada e o observador não saber que a opinião contrária desagradaria à namorada). Mais, mesmo nos casos em que o observador não pode perceber os constrangimentos situacionais, mas sabe que eles estão presentes (e.g., alguém lhe disse que a namorada do actor era fundamentalista de determinada opinião), para que possa apreciar o quão limitativos são, terá de imaginar a perspectiva do actor, o que muitas vezes é mais difícil do que parece (e.g., Ross & Ward, 1996). Note-se que esta explicação teórica não é equivalente à do menosprezo dos factores situacionais enquanto causas, uma vez que não estar consciente que determinado factor situacional está presente no contexto não é idêntico a acreditar que esse factor situacional, quando presente, tem pouco impacto no comportamento humano.

*O papel dos factores situacionais na percepção do comportamento*

Finalmente, uma outra teoria explicativa do enviesamento correspondente é aquela que chama a atenção para o facto dos factores situacionais não servirem apenas para o observador ajustar as inferências que retira sobre o actor, mas servirem também frequentemente para o observador categorizar o comportamento que está a perceber (e.g., Snyder & Frankel, 1976; Trope, 1986). Ou seja, se o observador sabe que a namorada do actor é uma vegetariana fundamentalista, pode interpretar o pedido do actor “Por favor, dá-me mais uma fatia de pizza de ananás e pimento” como um sinal claro de que o actor também se tornou vegetariano, quando o actor poderia simplesmente não gostar da outra pizza de frango. Mesmo que o observador desconte o constrangimento situacional (e.g., ele não poderia comer a pizza de frango à frente da namorada) na inferência de que o actor tem atitudes pró-vegetarianas, o comportamento em si já foi percebido inflacionadamente e o ajustamento será insuficiente. Para além disso, os factores situacionais podem não interferir directamente com a percepção do comportamento (por exemplo, quando este não é nada ambíguo), mas criar expectativas irrealistas sobre como o comportamento deveria ser face aos constrangimentos presentes na situação. Nesse caso, um desencontro entre o comportamento esperado e o comportamento percebido também podem levar ao enviesamento correspondente (e.g., o observador acreditar que se o actor estivesse só a tentar agradar à namorada, pediria a pizza de ananás com menos entusiasmo).

**Sumário**

O paradigma de atribuição de atitudes (Jones & Harris, 1967) levou à identificação de um efeito robusto e com implicações teóricas importantes na literatura de percepção de pessoas – o enviesamento correspondente. Neste paradigma (e variações também aqui apresentadas) os participantes tipicamente recebem informação sobre o comportamento de uma pessoa-alvo (e.g., um discurso sobre determinado tópico) e também sobre a situação em que este comportamento ocorreu (e.g., se foi a pessoa ou o experimentador quem escolheu a direcção do discurso). A tarefa dos participantes é inferir uma disposição (e.g., a verdadeira opinião) da pessoa-alvo. O que sucede consistentemente é os participantes darem mais peso ao comportamento observado do que seria de esperar caso aplicassem

regras lógicas (e.g., um comportamento não escolhido pela pessoa-alvo não pode ser diagnóstico das suas disposições), ou seja, verifica-se o enviesamento correspondente. O paradigma de atribuição de atitudes tem ainda permitido o estudo do impacto de diversas variáveis na inferência disposicional a partir de comportamentos situacionalmente constrangidos e fomentado a teorização sobre o fenómeno, como se ilustra neste artigo.

### Artigos a ler

- Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
- Jones, E. E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist*, 34, 107-117.
- Gilbert, D. T. (1998). Speeding with Ned: A personal view of the correspondence bias. In J. M. Darley & J. Cooper (Eds.), *Attribution and social interaction: The legacy of E. E. Jones*. Washington, DC: APA Press.
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21-38.
- Gawronski, B. (2004). Theory-based bias correction in dispositional inference: The fundamental attribution error is dead, long live the correspondence bias. *European Review of Social Psychology*, 15, 183-217.

### Referências

- Bierbrauer, G. (1979). Why did he do it? Attribution of obedience and the phenomenon of dispositional bias. *European Journal of Social Psychology*, 9, 67-84.
- Choi, I., & Nisbett, R. E. (1998). Situational salience and cultural differences in the correspondence bias and in the actor-observer bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 949-960.
- Conover, W. J., & Iman, R. L. (1981). Rank transformations as a bridge between parametric and nonparametric statistics. *American Statistician*, 35, 124-129.
- Costanzo, P. R., Grumet, J. F., & Brehm, S. S. (1974). The effects of choice and source of constraint on children's attributions of preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 352-364.
- D'Agostino, P. R., & Fincher-Kiefer, R. (1992). Need for cognition and the correspondence bias. *Social Cognition*, 10, 151-163.
- Gawronski, B. (2004). Theory-based bias correction in dispositional inference: The fundamental attribution error is dead, long live the correspondence bias. *European Review of Social Psychology*, 15, 183-217.
- Gilbert, D. T. (1998). Speeding with Ned: A personal view of the correspondence bias. In J. M. Darley & J. Cooper (Eds.), *Attribution and social interaction: The legacy of E. E. Jones*. Washington, DC: APA Press.
- Gilbert, D. T., & Jones, E. E. (1986). Perceiver-induced constraint: Interpretations of self-generated reality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(2), 269-280.

- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, *117*, 21-38.
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 733-740.
- Hagá, S., Garcia-Marques, L., & Olson, K. R. (in prep). [Too young to correct: A developmental test of the 3-stage model of person perception]
- Hamilton, D. L. (1998). Dispositional and attributional inferences in person perception. In J. M. Darley & J. Cooper (Eds.), *Attribution and social interaction: The legacy of E. E. Jones*. Washington, DC: APA Press.
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, *51*, 358-374.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley & Sons.
- Ichheiser, G. (1949). Misunderstandings in human relations: A study in false social perception. *American Journal of Sociology*, *55*, 1-70.
- Jones, E. E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist*, *34*, 107-117.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in social psychology. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, *2*, 219-266. New York: Academic Press.
- Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *3*, 1-24.
- Jones, E. E., Riggs, J. M., & Quattrone, G. (1979). Observer bias in the attitude attribution paradigm: Effect of time and information order. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 1230-1238.
- Jones, E. E., Worchel, S., Goethals, G., & Grumet, J. (1971). Prior expectancy and behavioral extremity as determinants of attitude attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, *7*(1), 59-80.
- Krull, D. S. (1993). Does the grist change the mill? The effect of the perceiver's inferential goal on the process of social inference. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 340-348.
- Krull, D. S., Loy, M. H. M., Lin, J., Wang, C. F., Chen, S., & Zhao, X. (1999). The fundamental attribution error: Correspondence bias in individualist and collectivist cultures. *Personality and Social Psychological Bulletin*, *25*, 1208-1219.
- Miller, A. G. (1976). Constraint and target effects in the attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *12*, 325-339.
- Quattrone, G. A. (1982). Overattribution and unit formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology*, *42*, 593-607.
- Ross, L. (1977). The intuitive scientist and his shortcomings. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, *10*, 174-220. New York: Academic Press.
- Ross, L., Amabile, T. M., & Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 485-494.
- Ross, L., & Ward, A. (1996). Naive realism in everyday life: Implications for social conflict and misunderstanding. In E. Reed, E. Turiel, & T. Brown (Eds.), *Social cognition: The Ontario Symposium* (pp. 305-321). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schneider, D. J., & Miller, R. S. (1975). The effects of enthusiasm and quality of arguments on attitude attribution. *Journal of Personality*, *43*, 693-708.

- Smith, E., & Miller, F. (1983). Mediation among attributional inferences and comprehension processes: Initial findings and a general method. *Journal of Personality and Social Psychology*, *44*, 492-505.
- Snyder, M. L., & Frankel, A. (1976). Observer bias: A stringent test of behaviour engulfing the field. *Journal of Personality and Social Psychology*, *34*, 857-864.
- Snyder, M. L., & Jones, E. E. (1974). Attitude attribution when behavior is constrained. *Journal of Experimental Social Psychology*, *10*, 585-600.
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review*, *93*(3), 239-257.
- Webster, D. M. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattribution bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 261-271.
- Wilson, T. D., & Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin*, *116*, 117-142.
- Winter, L., & Uleman, J. S. (1984). When are social judgments made? Evidence for the spontaneousness of trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, *47*, 237-252.