

lhadora comunitária tinha de fazer uma visita a casa do doente para o trazer para o grupo. Mais tarde ele passou a deslocar-se por si próprio e a tomar uma medicação regularmente. Seis meses depois, Rene sentia a importância dos 30 cents por hora que ganhava no programa de reabilitação e acabou por se adaptar e manter num emprego próprio. De vez em quando continua a fazer uma visita à trabalhadora comunitária de saúde mental.

Um dos mais importantes organismos de prestação de cuidados com quem o *Lincoln Hospital Community Mental Health Center* tem desenvolvido uma crescente e próxima ligação é o Serviço de Visitas de Enfermagem (*Visit Nurse Service*). Aulas especiais e supervisão continuada são colocadas à disposição de enfermeiros que trabalham com doentes psiquiátricos. A duplicação dos serviços é evitada e a partilha de responsabilidades permite a expansão e recursos da saúde mental.

Caso 3

Bertha Statton, uma mulher negra de 30 anos, lamentava-se que o seu marido era responsável pela provocação do seu filho para tentativas

homicidas sobre ela. O marido, que era 30 anos mais velho do que B. Statton, tinha uma longa história de doença mental, pela qual fora hospitalizado várias vezes. A própria Bertha Statton tinha tido um curto internamento durante uma reacção depressiva. Relatando o seu problema à trabalhadora comunitária de saúde mental, esta ficou impressionada com a gravidade desta situação de emergência e do perigo que o marido representava para a criança e para ela própria.

O supervisor da trabalhadora comunitária tinha certas reservas acerca da história e, uma vez que parecia existir uma situação de emergência, acompanhou-a numa visita familiar. Logo se tornou claro que embora o marido sofresse realmente de efeitos de doença mental prolongada, não era provocador. Bertha Statton é que movida por sentimentos de vingança em relação ao marido, encorajava as crianças, das quais o seu filho de 12 anos era o mais velho, a actuarem concertados com o pai. A trabalhadora comunitária identificara-se com a mulher, particularmente devido à descrição do «velho libidinoso», criando assim uma reacção negativa para ele, o que a impedia de objectivamente avaliar a situação familiar.

Teoria da Atribuição: Para Uma Análise Do "Senso Comum"

*Félix qui potuit rerum
cognoscere causas.*

VIRGÍLIO

JOSÉ MARQUES *
ELIZABETE SOUSA *

I. INTRODUÇÃO

1 — A vida quotidiana é marcada por um esforço de controlo dos indivíduos sobre o ambiente que os cerca. De facto, se esse esforço não existisse, o universo de estimulação em que vivemos não seria para nós mais do que um caos em que cada facto seria novo, inesperado, num mundo inóspito em que nos seria impossível prever o que quer que fosse, responder ao que quer que fosse e, sobretudo, viver, quanto mais não seja porque não distinguiríamos uma maçã de uma pedra, e entre uma e outra a escolha seria fruto do acaso.

As teorias nos domínios da Psicologia Social e Cognitiva têm vindo a centrar-se nesta questão, e a revelar alguns processos subjacentes ao pensamento fenomenológico do homem comum que, paralelamente ao cientista (mas com diferentes instrumentos e quadros teóricos menos formais), procura no seu dia-a-dia o conhecimento do que o cerca.

A perspectivação do ser humano enquanto processador de informação tem vindo, nas últimas décadas, a revelar uma capacidade heurística apreciável no estudo da organização cognitiva da informação, e da função reguladora dessa organização, quer no que respeita à apreensão de nova informação quer no que respeita à adequação dos comportamentos à estimulação ambiental.

* Grupo de Estudos de Psicologia Social. Já que a colaboração dos dois autores para este artigo foi igual, a ordem de autoria é arbitrária.

Os autores querem agradecer a Jacques-Philippe Leyens, da Universidade Católica de Lovaina, as críticas e os conselhos preciosos que tornaram este trabalho possível, bem como a Jorge Vala e a Maria Benedita Monteiro, do Grupo de Estudos de Psicologia Social, pelo apoio que nos deram.

Os estudos neste domínio apontam para uma tendência de simplificação representacional do ambiente (cf. Bailly, 1979, Milgram, 1970; McGuire e Padawer-Singer, 1976), através da estruturação cognitiva da informação recebida e da compreensão causal dos fenómenos observados, com base nessa estruturação prévia. As categorias, assim estabelecidas, permitirão uma mais rápida apreensão da nova informação que será imediatamente integrada, através dos quadros de referências constituídos pelos atributos de tais categorias. A categorização terá como função reduzir a complexidade da estimulação, permitir o reconhecimento imediato dos objectos (sociais ou não), conservar a estrutura da aprendizagem (que deste modo não é continuamente posta em questão), regular a actividade instrumental, e permitir o estabelecimento de relações entre classes de acontecimentos (Bruner, 1958; Leyens, 1980a). Exemplos de tais estruturas serão as *representações sociais* (DiGiacomo, 1980; Moscovici, 1961; Vala, 1981), os estereótipos (Tajfel, 1972, 1979), as *teorias implícitas de personalidade* (Bruner e Tagiuri, 1954; Leyens, 1980b; Rosenberg e Jones, 1972; Schneider, 1973).

2 — Encarando a percepção como um processo de características cognitivas e não apenas sensoriais (Nuttin, 1953), a Psicologia Social tem vindo a estudar a *percepção social* (Sherif, 1936), ou *percepção pessoal* (Bruner e Tagiuri, 1954), ou ainda, *percepção interpessoal* (Heider, 1958), através da análise dos modos de processamento da informação e do seu papel regulador das interacções dos indivíduos no quadro dos

contextos sociais. Tal facto leva-nos a escolher o termo *percepção interpessoal*, já que os estudos que pretendemos abordar se inscrevem sobretudo a este nível de análise, embora muitas vezes estejam baseados em estudos sobre processos intrapessoais, e possam ter vastas implicações nos níveis grupal e intergrupal (cf. Sherif, 1969; DiGiacomo, 1980; Tajfel, 1978; Vala, 1981, por ex.). Não nos debruçaremos aqui sobre essas implicações, mas sim sobre o funcionamento cognitivo, que supomos estar na sua base e que tem vindo a ser estudado sobretudo nos níveis pessoal e interpessoal. Não consideramos que haja um reducionismo da nossa parte, já que não se trata aqui da análise dos conteúdos mas dos processos e estruturas, o que não significa que esqueçamos o extraordinário interesse de tais conteúdos, interesse que se vem desenvolvendo sobretudo na Psicologia Social europeia (Cf. Deschamps, 1977; DiGiacomo, 1980; Doise, 1972; Moscovici, 1976; Tajfel, 1978; Vala, 1981; etc.).

Podemos considerar duas abordagens distintas nos estudos da percepção interpessoal. Por um lado, surge a preocupação com a medição e a manipulação sistemáticas das variáveis determinantes da veracidade ou enfiamento dos julgamentos efectuados pelas pessoas. Por outro lado, uma centração no estudo dos processos cognitivos determinantes da utilização e reestruturação do conhecimento já adquirido pelos indivíduos, sobre si próprios e sobre os outros. Ambas as abordagens encontram as suas raízes nos trabalhos de Thorndike (1920) sobre o *efeito de halo* (*halo effect*), onde é encontrada uma alta correlação entre os vários julgamentos de vários indivíduos sobre uma mesma pessoa, e que parece ser devida à tendência dos indivíduos para julgarem as características dos outros à luz de uma impressão geral de maldade-bondade (*goodness-badness*). Também os trabalhos de Newcomb (1931) e de Guilford (1954) se encontram na base destes estudos, revelando uma tendência para a organização da informação, com base em características entre as quais existirá uma alta correlação subjectiva (*logical error*). Qualquer destes autores encara este tipo de fenómenos como factores interferentes nos seus estudos e, só mais tarde, é reconhecida a sua importância para o estudo da organização cognitiva (Koltuv, 1962; Nisbett e Ross, 1980).

Os elementos que têm merecido uma maior atenção da pesquisa, no domínio da percepção interpessoal, poderão ser sistematizados em 5 pontos: 1) a percepção das características ou estados dos outros; 2) a percepção dos aspectos concomitantes dessas características ou estados; 3) a organização cognitiva da informação que lhes está associada; 4) a percepção das manifestações dessas características ou desses estados, através da informação anteriormente codificada; 5) os julgamentos efectuados a partir desses processos. Os vários estudos têm-se centrado em aspectos sobrepostos destes 5 pontos, já que o contrário seria impossível na maioria dos casos.

II. EPISTEMOLOGIA INGÉNUA E PROCESSOS DE CATEGORIZAÇÃO

1 — O termo «epistemologia ingénu» (*lay epistemology*) é utilizado por Kruglanski (1980) e Kruglanski *et al.* (1978) para designar o modo como o homem comum se apropria do conhecimento no seu dia-a-dia. Nisbett e Ross (1980) traçam um paralelismo entre as estratégias formais (normativas) e informais (intuitivas) de apreensão do conhecimento. O homem comum é considerado como um «cientista ingénuo» (cf. Heider, 1958; Kelley, 1967) que se baseia em processos heurísticos de julgamento (*judgemental heuristics*) e em estruturas de conhecimento (*knowledge structures*) para organizar a informação e para a apreender.

Com base nos trabalhos de Tversky e Kahneman (Tversky, 1977; Tversky e Kahneman, 1971, 1973, 1974, 1978; Kahneman e Tversky, 1973), Nisbett e Ross analisam os aparelhos heurísticos usados quotidianamente pelos indivíduos na estimativa de probabilidades e em previsões que muitas vezes contradizem a lógica formal. Os processos heurísticos de julgamento baseiam-se na *disponibilidade* (*availability heuristic*) da informação e na *representatividade* (*representativeness heuristic*) dos itens informacionais determinantes da inserção categorial de um objecto. A disponibilidade dos conceitos associados a um objecto, a um acontecimento ou a uma pessoa estará muitas vezes correlacionada positivamente com a frequência objec-

tiva da ocorrência desses fenómenos à percepção, à memória ou à imaginação (cf. Wyer e Carlston, 1979). No entanto, essa disponibilidade poderá também ser induzida por uma saliência exagerada de um fenómeno, o que corresponderá a uma percepção exagerada da sua ocorrência (Reyes, Thompson e Bower, 1980). A representatividade de um fenómeno poderá, por seu lado, não ser percebida em função de uma amostra significativa dos seus atributos, o que levará à sua inserção numa categoria a que não pertence (o ornitorrinco será um pássaro por ter bico e pôr ovos?) ou à percepção errónea dos vínculos causais entre dois fenómenos.

Os processos heurísticos estão relacionados com as estruturas de conhecimento. Estas estruturas têm a ver com a informação já organizada e armazenada em memória (*estruturas proposicionais*), e com o modo como a informação se organiza e é processada em função de nova estimulação (*estruturas esquemáticas*), e posteriormente integrada em estruturas proposicionais. A informação será, assim, reorganizada à luz das crenças e «teorias» implícitas (estruturas proposicionais) dos indivíduos, e o primeiro passo do seu processamento estará ligado aos processos heurísticos de julgamento (Nisbett e Ross, 1980). Um exemplo de *teoria implícita* (*implícita*, porque não corresponde às normas formais do conhecimento, e, como tal, não sofre qualquer pressão com vista à sua explicitação) é o postulado geralmente aceite pelos indivíduos, e que está subjacente aos seus julgamentos sobre os outros, de que o comportamento humano é determinado por disposições duradouras e consistentes dos actores, e não por pressões situacionais particulares (Ross, 1977, 1978). Tal facto revela-se, na maioria das vezes, inconsistente com a realidade (Mischel, 1968), o que não implica que a «teoria disposicionalista» do comportamento humano não persista nos indivíduos (Nisbett e Ross, 1980; Nisbett e Wilson, 1977). Esta «teoria» não está desligada das crenças dos indivíduos sobre a natureza da personalidade e, nomeadamente, das suas concepções sobre a co-ocorrência de traços de personalidade (Asch, 1946; Chapman e Chapman, 1969; D'Andrade, 1965; Leyens, 1980b; Rosenberg e Sedlak, 1972; Schneider, 1973), ou seja, das suas *teorias implícitas de personalidade*.

As estruturas esquemáticas são de 3 tipos: *esquemas*, *scripts* e *personae*.

O *esquema* é definido como uma estrutura mental dinâmica ou relacional (Kelley, 1972a; Nisbett e Ross, 1980; Piaget, 1936; Wyer e Srull, 1980) constituída por uma configuração de atributos relativos a um objecto, a uma pessoa ou a um acontecimento, codificados de forma verbal ou não verbal (Wyer e Carlston, 1979) e possuído pelos indivíduos de forma verbal e/ou abstracta. A informação recebida será integrada no esquema a ela referido, e imediatamente relacionada com os atributos gerais que compõem esse esquema (Kelley, 1972a).

O *script* é outra estrutura esquemática, relacionada com o conceito de esquema. Abelson e Reich (1969) apontam para a existência, nos indivíduos, de conjuntos de generalizações integradas por implicação psicológica e que, quando combinadas, originarão conceitos gerais ou *moléculas* (*implicational molecule theory*). Cada molécula será usada com vista à interpretação da informação em função da consistência percebida entre essa informação e o conceito geral a que está associada. Abelson (1976) alarga esta conceptualização através da noção de *script*. O *script* é definido como uma representação cognitiva imagética e/ou conceptual de uma sequência coerente de acontecimentos, com uma componente descritiva e uma componente de causalidade. Pode ser ideossincrático ou conceptual e adquirido de modo vicariante ou através da experiência directa do indivíduo. Segundo Abelson (*op. cit.*), poderão existir três tipos de *script* em função do seu nível de abstracção: *episódicos*, *categoriais* e *hipotéticos*. Os primeiros referem-se a sequências concretas de acontecimentos — a episódios a que o indivíduo assistiu ou que lhe foram transmitidos — os segundos, a generalizações feitas a partir desses episódios, e os últimos referem-se a previsões sobre acontecimentos possíveis feitas com base em *scripts* dos níveis anteriores. O indivíduo que numa situação deve, por exemplo, decidir como se deve comportar face a um outro, recorrerá a um *script hipotético* sobre os resultados de um ou vários comportamentos possíveis, com base em *scripts episódicos* (esta ou aquela pessoa particular com quem interagiu anteriormente) e *categoriais* (com esse tipo de pessoas, fazer isto ou aquilo, dá este ou aquele resultado). O *script*

consistirá, assim, de uma sequência estereotipada de resposta que, uma vez elicitada, implicará uma correspondência entre o comportamento e as suas implicações, poupando o indivíduo a uma análise detalhada de todos os factores em jogo na situação (Sherman, 1980).

O *esquema pessoal* ou *person* será uma estrutura cognitiva que representa as características pessoais e comportamentais típicas de personalidades gerais (por exemplo, o «introvertido», o «anal-compulsivo», etc.). O indivíduo escolherá respostas consentâneas, mais com o *esquema* que possui do que com a pessoa com quem interage. Podemos supor que um esquema pessoal consensual (o «católico», o «psicólogo», por exemplo) corresponda a um estereotipo, quando incide sobre um grupo social.

Em conclusão, os atributos percebidos no ambiente são organizados cognitivamente, e é através dessa organização que os indivíduos representam as relações entre os objectos. Uma vez que tais relações foram estabelecidas, permanecem representadas esquematicamente, e o indivíduo recorre a esses esquemas para interpretar e responder a novas estimulações.

2 — Para que sejam estabelecidas essas relações entre objectos, é necessário um processo inferencial, ou seja, a atribuição de um conceito verbal ou não-verbal ou de uma categoria cognitiva a um objecto (Heider, 1958; Wyer, 1973; Zajonc, 1968). Tal atribuição será baseada no reconhecimento dos atributos do objecto como representativos do conceito ou da categoria disponível para o indivíduo, no momento em que a relação é estabelecida. Se o objecto não possuir todos os atributos representativos da categoria, é provável que a atribuição seja feita com um certo grau de incerteza, ou seja, com uma probabilidade subjectiva menor do que 1. O que atrás foi dito implica duas etapas no processo inferencial: identificação da categoria cognitiva relevante, o que dependerá do grau de disponibilidade dessa categoria e do grau de saliência de, pelo menos, alguns dos atributos do objecto; estimativa da probabilidade de pertença do objecto a essa categoria.

Para Abelson e Rosenberg (1959), os elementos constitutivos da acção elicitora da inferência, na percepção interpessoal, serão o *actor* ou a entidade que desempenha a acção, os *meios*

ou comportamentos efectuados, e os *efeitos* ou consequências da acção. Estes elementos poderão estar relacionados de forma positiva, neutra, negativa ou ambivalente. As inferências sobre o actor focam as suas características físicas, traços de personalidade, capacidades, motivações, pertença a grupos sociais, etc. As inferências sobre os comportamentos incidem sobre a sua desejabilidade, intensidade, ou probabilidade de ocorrência. As inferências acerca dos efeitos (quer sobre o próprio actor quer sobre o objecto da acção) centram-se na sua desejabilidade ou probabilidade de ocorrência. Para que tais julgamentos possam ser efectuados, o indivíduo deverá levar em conta os aspectos relacionados com a situação, ou seja, a sua agradabilidade, probabilidade de ocorrência e o seu peso na elicitación do comportamento (Wyer e Carlston, 1979). Incidiremos aqui nos aspectos não preditivos das inferências e, nomeadamente, naquelas que focam o comportamento e as suas consequências. Focaremos também os efeitos dessas inferências sobre a percepção do actor e do objecto — o quadro fundamental da pesquisa na Teoria da Atribuição.

A Teoria da Atribuição poderá ser considerada como um caso especial da «epistemologia ingénua» que trata da percepção causal dos fenómenos. Os teóricos da atribuição adoptam uma óptica racionalista ou prescritiva (Jones, 1978), assumindo a existência de uma semelhança entre a epistemologia científica e a epistemologia do homem comum. Este facto implica que as abordagens epistémicas dos indivíduos sejam basicamente racionais, embora possam existir enfiamentos que introduzam distorções no processo. Todas as respostas não consentâneas com os postulados desses modelos serão consideradas como excepções que confirmam a regra. Ross (1977, 1978) aponta duas linhas de investigação que nos parecem provir directamente deste aspecto: desenvolvimento de modelos lógicos e racionais para a atribuição de causas e para o estabelecimento de inferências sobre os indivíduos e formação de expectativas e predições; ilustração e estudo das fontes de imperfeição das inferências.

Kruglanski *et al.* (1978) traçam um paralelismo entre a epistemologia ingénua e a epistemologia científica, ao nível da tónica, do método e do curso da investigação. Na epistemologia

ingénua, estes níveis seriam substituídos pelas crenças dos indivíduos, pela percepção da consistência lógica entre essas crenças e pelos comportamentos tendentes à verificação dessa consistência. No tema que pretendemos abarcar, interessa-nos, nomeadamente, o conteúdo (crenças) e a lógica (consistência entre crenças). Melhor definido, o conteúdo será o conjunto total de conceitos possuídos pelo indivíduo e referentes à sua experiência. O indivíduo disporá de 2 classes de conceitos em função do seu papel de *identificação* ou de *relação*. Os conceitos de identificação são categorias classificatórias de porções da experiência do indivíduo sob rubricas gerais, e os de relação são conceitos determinantes das implicações entre categorias. A lógica, de acordo com os teóricos da atribuição (Heider, 1958; Jones e Davis, 1965; Kelley, 1967, por ex.) será o instrumento usado pelos indivíduos para a validação das suas concepções e hipóteses. Assim, segundo a Teoria da Atribuição, o homem comum utiliza os processos inferenciais por ela postulados, essa utilização é correcta e permite explicar correctamente a causalidade dos fenómenos (Fischhoff, 1976).

A investigação no domínio da atribuição desenvolveu-se nomeadamente a partir do estudo das inferências dos indivíduos sobre as características do actor, com base na informação sobre os seus comportamentos e circunstâncias em que ocorreram, e sobre o peso relativo dessas características na elicitación de comportamentos e dos seus efeitos.

A percepção dos atributos causais das acções parece ser orientada para a procura das características invariantes da fonte percebida da acção. Este facto permitirá uma economia no processo perceptivo, já que o percipiente se utiliza de uma estrutura de conhecimento, de uma teoria sobre a estrutura central da fonte da acção (seja essa fonte o actor ou a situação), e as suas inferências serão assim consideradas, por si próprio, como dados imediatos e objectivos e não como interpretações da realidade que, de facto, são (Heider, 1958; Nisbett e Ross, 1980; Nisbett e Wilson, 1977).

3 — Os processos cognitivos hipotéticos que descrevemos estarão subjacentes aos modelos racionalistas da atribuição (Bem, 1967, 1972; Jones e Davis, 1965; Kelley, 1967, 1972a, 1972b), às hipóteses de Jones e Nisbett (1972).

III. BASES CONCEPTUAIS DA ATRIBUIÇÃO

1 — O trabalho de Heider (1958) está na base da maioria dos estudos no domínio da atribuição causal. A unidade básica da análise proposta por este autor é a *pessoa* e não a relação inter-individual. A acção é conceptualizada enquanto percepção da conjugação da *força ambiental* (pressão percebida da situação) e a *força pessoal* (pressão percebida do actor) para o desempenho do comportamento. A relação entre a *força ambiental* e a *força pessoal*, tal como é percebida em função de uma acção terá assim um carácter aditivo. Isto significa que, em casos extremos, se a *força pessoal* fosse percebida como nula, a acção e os seus efeitos seriam atribuídos à situação (*não-intencionalidade*). Inversamente, se a *força ambiental* fosse percebida como nula, a acção e os seus efeitos seriam atribuídos ao actor (*intencionalidade*). A *força pessoal* terá duas componentes: uma, ligada às propriedades disposicionais percebidas no actor (*can*), outra, ligada à percepção da sua motivação para o desempenho da acção (*trying*). O factor *can* estará na razão inversa da *força ambiental*, e o factor *trying* na sua relação directa, o que levará o percipiente a atribuir uma causalidade pessoal à acção se perceber uma *intenção* e um certo nível de *esforço* por parte do actor. A *intenção* será direccional, já que define o objectivo do actor, enquanto que o *esforço* será quantitativo, pois implica o quanto o actor pretende atingir esse objectivo. O percipiente poderá ainda atribuir a acção ao *acaso* (*luck*) ou à *facilidade* ou *dificuldade da tarefa* desempenhada pelo actor (*task difficulty*), que serão as componentes da *força ambiental*. Assim, haverá uma relação multiplicativa entre *can* e *intenção*, de modo que, se um destes dois factores for nulo a acção será atribuída à *força ambiental*.

O reconhecimento de causalidade pessoal numa acção implica que o percipiente veja no actor a utilização de diferentes comportamentos em função de diferentes circunstâncias, tendo como resultado efeitos semelhantes: «*Attribution to personal causality reduces the necessary conditions essentially to one, the person with intention, who within a wide range of environmental vicissitudes has control over the multi-*

tude of forces required to create the specific effect» (Heider, 1958, p. 102). Mas, se por outro lado, forem percebidos diferentes efeitos relativos a diferentes circunstâncias, a acção será julgada como tendo sido fruto exclusivo da *força ambiental*. A atribuição de causalidade poderá então dividir-se em três etapas. Em primeiro lugar trata-se de estabelecer a relação entre a acção e uma fonte. Se a acção é percebida como independente da *força pessoal*, o processo termina com a atribuição de causalidade situacional (ou externa). Mas, se é percebida uma relação entre acção e actor, será necessário determinar a probabilidade de a acção ter sido desencadeada por uma intenção do actor. Neste caso, será necessário conhecer o motivo determinante desta intenção, o que conduzirá ao reconhecimento de uma característica disposicional do actor, relevante para a acção específica observada (Heider, 1958). Neste caso, a característica disposicional é percebida como implicando materialmente a acção (cf. Kruglanski *et al.*, 1978).

IV. TEORIAS DA ATRIBUIÇÃO E TEORIAS ATRIBUCIONAIS

1 — A Teoria da Atribuição pressupõe o indivíduo enquanto organismo processador de informação e procura determinar as estruturas susceptíveis de influenciar a representação cognitiva do meio e o conhecimento dos efeitos dessas estruturas sobre os comportamentos. Tal abordagem implica um modelo de pensamento e um modelo de acção (Weiner, 1974).

Kelley e Michela (1980) consideram a percepção de causalidade como um conjunto de processos mediadores entre crenças, motivações e informação disponível para os indivíduos de um lado, e os seus comportamentos, expectativas e sentimentos, do outro. As inferências causais sobre um acontecimento e as circunstâncias da sua ocorrência serão determinadas pelos interesses e pelas teorias implícitas de causalidade do indivíduo. Estas últimas não serão mais do que julgamentos sobre a plausibilidade de existência de uma relação entre estímulo e resposta, e poderão ter origem na experiência do indivíduo ou serem transmitidas pela cultura em que está inserido. O indivíduo poderá pos-

suir uma teoria particular com base em observações empíricas de covariações entre estímulos e respostas de tipo geral. É de notar que uma tal covariação pode não existir objectivamente e no entanto ser percebida pelos indivíduos (Chapman e Chapman, 1969). A percepção de causalidade poderá também ter na sua base regras explícitas na cultura do indivíduo sobre a relação entre um estímulo e uma resposta e/ou teorias implícitas sobre relações causais, por implicação psicológica (cf. Abelson, 1976). Não existindo fontes culturais ou estruturas individuais de conhecimento, o indivíduo poderá criar hipóteses causais em que são relacionados novos estímulos com novas respostas, através da procura da representatividade recíproca entre as características do estímulo e as da resposta (Nisbett e Wilson, 1977).

As relações assim estabelecidas determinarão o enquadramento da nova informação e a actualização das teorias e dos esquemas causais já existentes, a antecipação dos efeitos de outros acontecimentos, e os sentimentos do indivíduo face ao actor, ao objecto da acção ou à situação, bem como a escolha da modalidade de acção subsequente. Kelley e Michela (1980) distinguem as investigações centradas na ligação entre os *antecedentes* da atribuição e os processos cognitivos daí decorrentes, e os estudos sobre a influência desses processos nos comportamentos, expectativas e sentimentos dos indivíduos. No primeiro caso, os estudos situar-se-ão no campo da *teoria da atribuição* e os julgamentos causais dos indivíduos constituem as medidas dependentes. No segundo caso, estarão as *teorias atribucionais* em que as causas dos comportamentos constituem as fontes de manipulação. Os primeiros estudos centram-se na manipulação sistemática de crenças, informação e motivações, e na medição dos seus efeitos sobre as inferências causais dos sujeitos. Os segundos estudam os efeitos dessas inferências nas expectativas, emoções e comportamentos dos sujeitos (Harvey, Ickes e Kidd, 1978; Kelley e Michela, 1980). Ao nível dos factores antecedentes da atribuição, Weiner (1974) sublinha ainda a importância dos padrões de reforço a que os indivíduos estiveram expostos. Estes aspectos serão determinantes das atribuições e constituir-se-ão em dimensões de causalidade.

É nosso objectivo expormos mais detalha-

damente os modelos de pensamento da atribuição, focando por vezes os modelos de acção nascidos do seu contexto.

V. OS MODELOS TEÓRICOS DA ATRIBUIÇÃO

1. — Abordaremos, em seguida, os modelos atribucionais que estão na base da maioria das investigações neste campo.

O modelo de Jones e Davis (1965) — a *teoria das inferências correspondentes* — constitui um cálculo lógico sobre o tipo de inferências correctas feitas pelos indivíduos, com base em informação sobre o actor e sobre os efeitos não-comuns da sua acção, bem como acerca da sua probabilidade *a priori* de ocorrência. Não sumarizando experiências fenomenológicas do homem comum, a teoria não pode ser invalidada por resultados experimentais. Este facto poderia torná-la inútil para a estimulação da pesquisa. Mas, como o afirmam Jones e McGillis (1976), uma teoria pode servir uma série de objectivos, e a teoria das inferências correspondentes tem-se revelado útil, quer como fonte de deduções confirmadas empiricamente quer como modelo através do qual os enfiamentos atribucionais podem ser identificados e estudados.

A divergência fundamental entre a formulação de Jones e Davis (1965) e a formulação de Kelley (1967) — o *cubo ANOVA* — é ilustrada pelas diferenças nas medidas dependentes entre os estudos nelas baseados. No modelo de Jones e Davis, são usadas escalas de atribuição de traços e atitudes, e os sujeitos devem indicar o grau em que percebem esses traços ou atitudes na pessoa-alvo. Nos estudos com base no modelo de Kelley, as medidas fornecem aos sujeitos a alternativa de localizarem a fonte da acção na pessoa ou no ambiente.

A *teoria da auto-percepção* de Bem (1972) situa-se na polémica entre a preponderância de factores motivacionais e cognitivos na origem das distorções atribucionais dos indivíduos. Bem foca essencialmente o papel da manipulação de variáveis situacionais sobre as crenças e atitudes dos indivíduos que são percebidas como estando na base dos seus comportamentos. É focado ainda o papel das situações em que o comportamento foi desempenhado no grau de

confiança com que os indivíduos percebem esse comportamento, como tradutor das suas crenças e atitudes.

As hipóteses de Jones e Nisbett (1972) centram-se fundamentalmente nos enfiamentos das inferências dos indivíduos em relação às prescrições dos modelos de Jones e Davis e de Kelley.

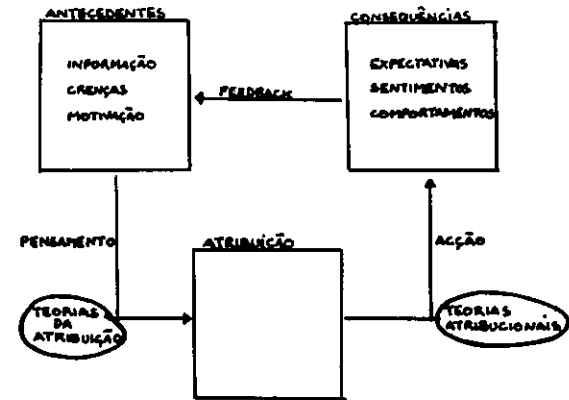


Fig. 1 — Modelo genérico da teoria da atribuição (adaptação de Kelley e Michela, 1980)

A TEORIA DAS INTERFERÊNCIAS CORRESPONDENTES

1 — A teoria das inferências correspondentes centra-se fundamentalmente no papel da informação e das crenças dos indivíduos no processo atribucional, embora foque também a influência de factores motivacionais. Poder-se-á dizer que o modelo de Jones e Davis é um modelo de ganho informacional *versus* redundância na observação dos comportamentos de um indivíduo particular.

Ao procurar explicar o modo como as pessoas inferem as disposições subjacentes às acções, a partir da observação de um acto, Jones e Davis (1965), prescrevem que: 1) o indivíduo identifica as opções do actor num determinado momento; 2) considera as possíveis razões que poderiam levar esse actor a seleccionar cada uma das opções possíveis; 3) elimina as razões que poderiam ter motivado a selecção de outros actos que não o escolhido; e 4) determina a importância de cada uma das razões possíveis do actor, não eliminadas, e escolhe as que lhe parecem ter tido maior peso na elicitação do

acto. Esta escolha será feita com base nas suas crenças sobre a desejabilidade social das acções e sobre os comportamentos geralmente escolhidos pela maioria dos indivíduos para a obtenção de determinados efeitos.

Jones e Davis definem *acto* como uma resposta molar que reflecte um certo grau de escolha pessoal e que desencadeia alterações claras no ambiente. Este postulado implica que a informação obtida sobre o actor seja tanto maior quanto menor for o número de razões que o poderiam ter levado à acção e o grau de disseminação dessas razões na cultura do indivíduo. Assim, quanto menor o número de efeitos maior será a correspondência entre o atributo e o efeito.

O conceito de "correspondência" está ligado à extensão em que o acto e a disposição, que lhe está subjacente, podem ser descritos de forma semelhante por uma mesma inferência, reflectindo um certo grau de probabilidade subjectiva da existência dessa disposição. O observador deverá distinguir muito claramente os efeitos socialmente desejáveis dos comportamentos. Assim, será percebida uma alta correspondência quando existir um pequeno número de efeitos não comuns a outras acções possíveis para o actor e também um baixo ajustamento da acção às suas expectativas acerca do comportamento do actor na situação. Se estabelecermos um paralelo entre esta afirmação e a formulação de Kahneman e Tversky (1972), poder-se-á dizer que será percebida uma alta correspondência, quando a representatividade entre os efeitos da acção e as razões do actor para o desempenho dessa acção for inequívoca para o observador, ou seja, se o acto for representativo do actor. A intenção constituirá, então, o nó central da ligação atributo-efeito e o observador localizará a fonte causal da acção na dimensão *intencionalidade-não-intencionalidade*. A informação sobre as consequências dos actos alternativos servirá, portanto, de termo de comparação, de modo a que o observador possa determinar a disposição subjacente ao acto observado. Tal disposição será expressa pelas suas consequências específicas. Jones e Davis definem este processo como *procura dos efeitos não comuns*. Este processo pressupõe a aplicação do *princípio da eliminação*.

As expectativas do observador sobre a "con-

formidade-não-conformidade" do comportamento do actor poderão basear-se na *persona-alvo (target-based expectancy)*, ou em categorias (*category-based expectancy*) pessoais ou sociais do observador: (Jones e McGillis, 1976; cf. Kahneman e Tversky, 1973) A expectativa, baseada na categorização, leva o percipiente a ignorar a natureza probabilística da sua expectativa. Baseando-se numa categoria para a caracterização do actor e enviezando a informação de modo a que ela se ajuste à expectativa, o percipiente predirá o comportamento do actor com um grau elevado de certeza; e se o comportamento diferir das suas expectativas, ele tenderá a atribuí-lo a causas externas ao actor (Kelley, 1972b; Nisbett e Ross, 1980). O observador poder-se-á ainda basear no conhecimento que tem do alvo da percepção e extrapolar um subconjunto de atributos disposicionais relevantes para a acção, de um conjunto de características disposicionais percebidas no actor.

Jones, Davis e Gergen (1961) estudam os processos pelos quais os indivíduos obtêm informação a partir da relação entre efeitos socialmente desejados e efeitos não socialmente desejáveis. Estes autores centram-se na certeza com que os observadores de uma acção inferem sobre as características de um actor que desempenha um comportamento consensual ou não. Jones *et al.*, verificam que os sujeitos parecem obter mais informação sobre o actor quando o seu comportamento não é conforme ao papel que desempenha numa situação (*out-role*), e que percebem uma alta correspondência neste caso. Se, pelo contrário, o actor tem um comportamento conforme ao papel que desempenha (*in-role*), ou seja, quando a sua acção é socialmente desejada, o princípio da eliminação poderá jogar em favor da atribuição de causalidade externa (Leyens, 1979), já que, neste caso, o actor se limita a responder à pressão do contexto. Quando o actor se comporta de forma não socialmente desejada, os atributos decorrentes da situação passam, assim, a ser mais fortemente inferidos como disposições pessoais. Os sujeitos têm a sensação de acederem a um conhecimento mais profundo do actor que se comporta de forma não inerente à situação, pois consideram-no mais consistente nos seus comportamentos do que o actor *in-role*. Este não teria feito mais do que reproduzir o que a maior

parte das pessoas faria, numa situação semelhante. As implicações deste tipo de raciocínio para as situações de selecção de candidatos a um emprego parecem-nos por demais evidentes... O princípio da eliminação, proposto por Kelley (1972b) e que está na base dos processos aqui descritos, poderá "imiscuir-se" em tais situações...

Segundo Kelley (1972b), será percebida uma baixa correspondência entre atributo e efeito, quando o comportamento esperado é eliminado do conjunto das indicações possíveis de uma disposição, pois que este comportamento poderá ser encarado como resultado de pressões externas. Se um comportamento contra-indicado pelas pressões situacionais se manifestar, será, inversamente, considerado como indicador de uma disposição do actor. O *princípio do aumento* entrará, então, em jogo (Kelly, 1972b).

O conceito de *relevância hedónica* traduz o aspecto motivacional da teoria das inferências correspondentes. Uma acção é considerada como relevante, do ponto de vista hedónico, quando afecta positiva ou negativamente o estado emocional do observador. Uma acção deste tipo levará o observador a perceber uma correspondência tanto maior entre o efeito e a intenção quanto maior for a incidência desse efeito sobre ele (Jones e Davis, 1965; Chaikin e Cooper, 1973). Isto implica que os outros efeitos sejam assimilados ao efeito "hedónico", e que este efeito adquira uma maior saliência (ou seja) *aumentado* no campo perceptivo.

O modelo de Jones e Davis (1965) implica uma única observação, e os processos cognitivos dela decorrentes basear-se-ão na aplicação do princípio da eliminação. Isto significa que, quando os factores situacionais constituem uma explicação suficiente para o acontecimento, não é possível uma inferência acerca das disposições do actor, o que terá como resultado uma atribuição à situação. Assim, para que possa aplicar o princípio da eliminação, o indivíduo necessitará de ter um "insight" sobre a "natureza humana", bem como sobre o impacte das forças situacionais. Este processo implica que, para o estabelecimento de uma inferência, será necessário mais do que a aplicação de regras lógicas.

Para o modelo de Kelley (1967), o raciocínio lógico é suficiente para o estabelecimento de in-

ferências causais. Este modelo baseia-se numa analogia entre o raciocínio estatístico e o do homem comum.

O CUBO ANOVA

1 — O modelo *ANOVA* (Kelley, 1967) baseia-se numa analogia didáctica entre o procedimento da estatística *F* de Fisher e o pensamento do homem comum. No modelo estatístico de Fisher, *F* é a razão entre a variância-erro e a variância devida à manipulação das variáveis independentes. Kelley (1967) sugere que os factores causais relevantes para as inferências dos indivíduos, na problemática da psicologia social, são as *pessoas (P)*, os *estímulos* ou *entidades (S)* e o *tempo* e *modalidade (T e M)* de interacção com os estímulos: "*The attribution of a given Ps response to a certain S on a particular occasion (T) depends on the perception of the degree of its consensus with others P's response to S, its consistency with P's response to S at other Ts and its distinctiveness from p's response to other Ss*" (Kelley e Michela, 1980, p. 462). Assim, o indivíduo relacionará os efeitos observados com os factores causais percebidos, determinando a covariação entre estes factores ou a sua variação unidireccional com esses efeitos.

As dimensões determinadas pelas *entidades, pessoas e tempo/modalidade* serão a *clareza* dos estímulos (*distinctiveness*), a *consistência* dos efeitos ou dos comportamentos entre modalidades através do tempo (*consistency*) e o *consenso* da acção em relação às acções desempenhadas pela generalidade das pessoas (*consensus*). Estas dimensões fornecerão os critérios com base nos quais o indivíduo se certificará da veracidade das suas inferências. O processo inferencial funcionará, assim, através do *princípio da covariação* (tradução do *método das diferenças* de J. S. Mill). Assim, os actos serão atribuídos às causas com que covariam. A percepção de tal covariação pode, no entanto, ser afectada pelas teorias de causalidade do indivíduo, no sentido da manutenção dessas crenças, o que implicará um enviezamento da realidade (Kelley e Michela, 1980).

2 — Cordray e Shaw (1978) mostram que os sujeitos organizam a informação que vão ob-

tendo acerca de um actor, através da utilização do princípio da covariação.

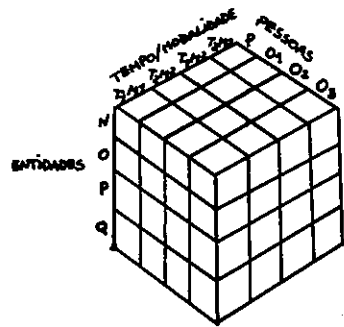


Fig. 2 — Cubo ANOVA (adaptação de Kelley, 1967)

McArthur (1972) analisa experimentalmente o modelo de Kelley (1967), utilizando medidas centradas na fonte percebida dos comportamentos observados pelos sujeitos. Estes devem analisar questionários preenchidos por indivíduos hipotéticos, com resposta acerca de emoções, opiniões, acções e resoluções, questionários esses acompanhados por informação sobre *consenso, consistência e clareza*. As medidas dependentes do estudo são as atribuições dos sujeitos às respostas do indivíduo ao questionário. Essas atribuições podiam ser feitas aos estímulos (S), às circunstâncias (T e M), às características do indivíduo (P), ou à combinação destes 3 factores. A autora tenta, assim, responder a questões acerca das combinações possíveis de informação sobre *consenso, consistência e clareza*, acerca do efeito específico de cada um desses três tipos de informação e acerca do seu modo de interacção, bem como da sua importância relativa. Os resultados obtidos vão no sentido dos postulados do modelo de Kelley. A frequência da atribuição à pessoa é maior quando o consenso e a clareza são baixos e a consistência é alta. Ou seja, quando a maioria das outras pessoas responderem de forma diferente aos mesmos estímulos, e as respostas do indivíduo foram as mesmas noutras alturas e em situação semelhante. No que respeita às atribuições ao estímulo, a frequência das atribuições é maior em condições de alto consenso, alta clareza e alta consistência, ou seja, quando todos os indivíduos respondem do mesmo modo a um mesmo estímulo, e essas respostas são semelhantes às respostas dadas a esse mesmo estímulo em outras ocasiões e noutras situações.

A frequência das atribuições às circunstâncias é maior quando há uma alta clareza e uma baixa consistência. Neste caso, a informação sobre o consenso não teve efeito significativo. Para além destes resultados, os dados apontam ainda para efeitos específicos de cada uma das dimensões. Assim, uma baixa consistência leva a mais atribuições às circunstâncias do que a alta consistência. Alto consenso, alta clareza e alta consistência produzem, cada uma por si, mais atribuições ao estímulo do que quando essas dimensões têm um valor baixo. Por outro lado, baixo consenso, baixa clareza e alta consistência produzem, individualmente, mais atribuições à pessoa do que quando o seu valor é o inverso. Mais ainda, as intervenções de segunda ordem entre as 3 dimensões revelam que os efeitos de consenso e de clareza diminuem quando associados a uma baixa consistência; a informação de baixo consenso aumenta a frequência de atribuições pessoais quando associada a informação de baixa clareza.

O estudo de McArthur (1972) foca apenas as atribuições feitas por observadores. Outros estudos, com base no modelo de Kelley, focam as atribuições dos indivíduos acerca de si próprios. Hansen e Lowe (1976), por exemplo, estudam o efeito do consenso e da clareza sobre as atribuições que os indivíduos fazem a si próprios (auto-atribuições), e aos outros (hetero-atribuições). Estes autores constataam que uma baixa clareza leva os sujeitos a uma maior frequência de auto-atribuições situacionais e a uma menor frequência de atribuições pessoais, ao contrário da informação de alta clareza. Por outro lado, um baixo consenso parece levar a mais atribuições pessoais e a menos atribuições situacionais do que um alto consenso. Estes dados parecem ir no sentido das hipóteses de Jones e Davis (1965). Ou seja, quando os efeitos da acção são percebidos como socialmente desejáveis (alto consenso), os indivíduos atribuem as suas causas à situação. Hansen e Low, e (*op cit*) constataam ainda que, embora actores e observadores tenham percepções verdadeiras da clareza, só os primeiros parecem usar essa dimensão da informação. Inversamente, só os observadores parecem recorrer à dimensão consenso. Mais ainda, quando a informação é ambígua, as atribuições dos actores mostram efeitos de clareza e as dos observadores mostram efeitos de

consenso. Poderemos dizer assim, que os actores utilizaram uma escala de referência ideossincrática, enquanto que os observadores utilizaram uma escala de referência nomotética (Leyens, 1979). Os actores poderão ter visto as suas acções como escolhas apropriadas consensualmente para a situação, embora isso possa não corresponder à realidade. Ross (1977) denomina este fenómeno de *falso consenso*.

Os dados de Hansen e Lowe (1976) e os de McArthur (1972) parecem ser concordantes, Himmelfarb (1972) obtém resultados no sentido dos dados dos estudos anteriores, num trabalho sobre a influência dos mesmos padrões de informação nas atribuições dos sujeitos. Este autor sugere que a percepção de consistência leva a atribuições estáveis, que terão relação com características disposicionais do actor.

Mas os dados até agora citados, relacionam-se apenas com o processamento de informação, sem focarem a intervenção de possíveis factores motivacionais, já que estes ultrapassam a lógica racional do modelo. No entanto, quando tais factores entram nos estudos, poderão induzir alterações nos resultados.

Num estudo sobre a percepção das causas do sucesso ou fracasso numa tarefa, baseado no modelo ANOVA, Stevens e Jones (1976) obtém resultados que parecem mostrar a existência de enfiamentos «defensivos» nas atribuições dos actores a acções fracassadas. Estes autores pretendem testar o modelo de Kelley, através do fornecimento indirecto de informação, sendo os sujeitos supostos organizar essa informação em dimensões de consenso, clareza e consistência, a partir dos seus sucessos e fracassos em várias tarefas de julgamento sensorial. Stevens e Jones (1976) obtém resultados diferentes dos postulados pelo modelo ANOVA. Os sujeitos deixam de considerar «logicamente» a informação, quando se devem pronunciar sobre os seus fracassos. Os autores explicam este facto por uma necessidade aparente de defesa da auto-estima, por parte dos actores que fracassam.

Este trabalho foi feito como tentativa de resposta a vários aspectos de carácter metodológico, ligados aos estudos laboratoriais sobre o modelo ANOVA, como seja a utilização de sujeitos apenas no papel de observadores. No entanto, o aspecto mais interessante do estudo de Stevens e Jones é a não-aplicabilidade do modelo

ANOVA, quando entram em jogo factores motivacionais. No entanto, tal implicação não é totalmente validada, porquanto Stevens e Jones não fornecem dados que permitam comparar as atribuições dos actores com as que fariam observadores não implicados na acção.

Para além disso, o modelo de Kelley implica explicitamente situações em que a natureza dos efeitos não tem implicações nas atribuições dos sujeitos, o que não se passa no trabalho de Stevens e Jones.

3 — Kelley e Michela (1980) apontam para a possibilidade de enfiamento da percepção da covariação devido às crenças causais dos indivíduos. Estas crenças poderão estar na base dos *esquemas causais* dos indivíduos (*causal schemas*), conceito através do qual Kelley (1972a) completa o seu modelo de 1967.

Kelley (1972a) reconhece que o trabalho de processamento de informação implicado pelo modelo ANOVA é muitas vezes, impossível para os indivíduos, já que implica a necessidade de várias observações de um actor e de uma análise causal detalhada. Para Kelley (1972a), o quotidiano implica a existência de esquemas causais a que os indivíduos recorrerão para estabelecer, com uma facilidade relativa as relações causais entre fenómenos. Existirão, então, categorias esquemáticas apriorísticas (baseadas, talvez, em ANOVAS precedentes), constituindo um *background* que permitirá um rápido reconhecimento dessas relações. O indivíduo, activado pela estimulação, recorrerá a um «banco de dados» estruturado como uma matriz de análise de variância — o esquema causal — e utilizará os indícios (organizados já de forma sistemática e racional), para estabelecer inferências.

Este autor propõe 2 tipos de esquemas causais, em função do tipo de causas necessárias ou suficientes para que um efeito seja desencadeado. Quando um indivíduo julga em efeito como decorrendo necessariamente da co-ocorrência de duas ou mais causas, basear-se-á num esquema de tipo *MNC* (*multiple necessary cause*). Quando, segundo o indivíduo, uma causa for suficiente para a elicitação do efeito (mesmo que possam existir outras causas associadas), o esquema activado será de tipo *MSC* (*multiple sufficient cause*). A utilização de cada um dos tipos de esquema poderá ser determi-

nada pelas características dos efeitos observados. Alguns dos estudos feitos no domínio dos esquemas causais apontam para a magnitude dos efeitos como determinante dessa utilização. Cunningham e Kelley (1975) fornecem a sujeitos informação sobre comportamentos de indivíduos, cujos efeitos variam em magnitude, podendo ser extremos (por ex.: "Norma always avoids A1"), ou moderados (por ex.: "Norma sometimes avoids A1"). Os resultados obtidos mostram que o número de causas, julgadas pelos sujeitos como necessárias para que um efeito ocorra, aumenta proporcionalmente à magnitude desse efeito. Para além disso, os sujeitos revelam uma capacidade para fazerem inferências sem que possuam informação objectivamente suficiente para que utilizem o princípio da covariação. Este facto é concordante com a suposição de que o indivíduo não recorre necessariamente ao raciocínio por covariação proposto pelo modelo de Kelley (1967). No mesmo sentido, Kun e Weiner (1973) apresentam aos sujeitos situações susceptíveis de elicitar esquemas de tipo *MNC* e *MSC*, dando-lhes informações sobre o sucesso ou fracasso de um actor em tarefas de dificuldade variável. Os resultados mostram que, para as tarefas de grande dificuldade, os sujeitos julgam como necessário o concurso de esforço e de capacidade do actor, ou seja, de causas múltiplas. Quando a tarefa é simples e fácil, os sujeitos apontam como causa apenas um desses factores, ou seja, utilizam esquemas de tipo *MSC*. Generalizando os resultados, e na linha de Kelley (1972a), poderemos afirmar que, quando um efeito ultrapassa as expectativas do indivíduo, ele terá uma maior tendência para usar um esquema de tipo *MNC*.

O esquema causal será baseado em teorias dos indivíduos acerca da suficiência ou necessidade de causas para a eliciação de efeitos.

A HIPÓTESE DAS PERSPECTIVAS DIVERGENTES

1 — Jones e Nisbett (1972) centram-se no postulado de que os actores tendem a perceber o seu comportamento como resposta à situação, atribuindo-lhe, assim, causas externas. Os observadores, pelo contrário, percebem o comportamento dos actores como reflectindo

disposições estáveis, atribuindo-lhes causas internas.

O objectivo apontado pelos autores é a exploração desta hipótese através de uma abordagem cognitiva complementada com o estudo de algumas variáveis motivacionais. O estudo das perspectivas divergentes de actores e observadores reflecte uma preocupação para com as implicações da teoria das influências correspondentes, no domínio da auto-percepção. Esta preocupação surge nomeadamente em relação ao uso das prescrições dessa teoria pelos indivíduos, quando pretendem enfatizar a sua individualidade e determinar as causas dos seus próprios comportamentos.

2 — Jones e Nisbett (1972) apontam para a existência de 3 grandes áreas de informação que poderão contribuir para esta diferença de perspectivas entre actores e observadores: *informação sobre os efeitos (effect data)*, *informação sobre o passado (historical data)* e *informação sobre as suas causas (causa data)*.

A informação sobre os efeitos parece ser equivalente tanto para actores como para observadores, ainda que o seu processamento possa ser influenciado diferencialmente por factores motivacionais. Poderão, no entanto, existir diferenças no tipo de indícios utilizados, já que o observador limitar-se-á a apreender a experiência do actor através de indícios verbais e gestuais e a basear-se no seu conhecimento sobre o que sentiria em situações percebidas como semelhantes, ou sobre o que pensa que sentiria a maior parte das pessoas. A óptica do observador poderá sofrer enfiamentos, já que nem sempre percebe diferenças individuais no estilo expressivo do actor. O actor, pelo seu lado, tem um conhecimento da sua experiência emocional na situação e baseia-se neste indício interno.

A informação histórica está ligada ao conhecimento do actor através das situações e do tempo. Não possuindo este conhecimento na maioria das vezes, o observador está constringido a uma visão normativa ou modal, enquanto que o actor tem um amplo conhecimento da sua vivência passada, da variabilidade do seu comportamento e das contingências que operam sobre esse comportamento. O observador é assim levado a basear-se em expectativas categoriais sobre o comportamento do actor, seguindo uma abordagem nomotética. O actor, tendo um co-

nhecimento «longitudinal» de si mesmo, seguirá uma abordagem ideossincrática (Leyens, 1979). A solução muitas vezes encontrada pelo observador para ultrapassar esta dificuldade, é a generalização do comportamento do actor, criando uma ilusão de consistência a partir da observação de um só comportamento, ficando com uma impressão de continuidade da acção (Mischel, 1968), e procurando a sua explicação através de factores disposicionais.

No que respeita à informação sobre as causas, o observador analisará «logicamente» a situação e, ainda que possua o mesmo acesso aos estímulos distantes, estes terão para ele uma saliência menor do que para o actor. Isto será devido ao facto de que, para o observador, o alvo da observação é o actor e não a situação. Para o observador, a situação é estática e o actor é dinâmico. É ele que provoca as alterações no ambiente. Para o actor passa-se o inverso. A estimulação contextual é saliente e ele percebe os seus comportamentos como respostas à dinâmica situacional. Poderemos, assim, salientar 2 aspectos distintos na informação sobre as causas. Por um lado, esta informação poderá estar centrada nos incentivos e na dificuldade da tarefa, por outro, na intenção, no esforço e na capacidade implicados na acção.

Em resumo, e utilizando a linguagem do modelo ANOVA, poderemos dizer que o observador se baseia no consenso, menosprezando ou não tendo acesso à informação sobre a clareza da estimulação e sobre a consistência dos comportamentos. Assim, é pressuposta uma maior objectividade das inferências do actor. Por outro lado, parece existir um fenómeno de *raridade de desconfirmação* por parte dos observadores já que quase nunca têm oportunidade de reverem a veracidade das suas inferências. Mas mesmo que essa oportunidade surja, parece haver por parte dos observadores, uma tendência para ignorarem a informação contraditória com as suas inferências anteriores (Nisbett e Ross, 1980; Snyder e Uranowitz, 1978; Swann e Read, 1981). No entanto, este fenómeno poderá surgir também em relação aos actores (Ross, Lepper e Hubbard, 1975). Segundo Jones e Nisbett (1972), esta fonte de enfiamento poderá ser corrigida fornecendo mais situações de desconfirmação das inferências aos indivíduos.

Jones e Nisbett focam também o papel de fac-

tores motivacionais nesta divergência, que tenderão a extremizar, em certas circunstâncias, as tendências de actores e de observadores. Com base neste facto estaria o postulado de que os indivíduos independentemente do seu papel de actores ou observadores, procuram manter ou elevar a sua auto-estima.

Tal como até agora foi descrita, a divergência entre actores e observadores implica situações em que os indivíduos processam a informação de forma afectiva e moralmente neutra. No entanto, se o efeito tem uma valência positiva ou negativa, o observador continuará a atribuí-lo a factores disposicionais, embora com possíveis gradações nos traços atribuídos, ao passo que o actor poderá atribuir comportamentos com efeitos positivos a causas internas. Uma distinção relevante neste sentido é a proposta por Cunningham, Kanouse e Starr (1979), sobre *observadores activos e observadores passivos*. Num estudo sobre as implicações desta distinção, os autores concluem que a tendência para a atribuição de causas externas é maior nos actores e menor nos observadores passivos que não são em absoluto implicados na acção. Os observadores activos tendem a negar a sua responsabilidade num acontecimento com efeitos negativos. Tal tendência poderá revelar que os factores motivacionais influenciam igualmente as atribuições de actores e de observadores. No entanto, tal facto está longe de ser confirmado. Se a atribuição de causas situacionais a efeitos negativos serve a manutenção da auto-estima dos indivíduos, como explicar, então, os resultados obtidos por Ross, Lepper e Hubbard (1975)? Neste trabalho, os sujeitos deveriam testar a sua capacidade de reconhecimento entre cartas supostamente escritas por verdadeiros suicidas e outras, supostamente falsas. Depois de cumprir a tarefa, os sujeitos recebiam um *feedback* sobre a sua capacidade, que podia ser «média», «superior à média», ou «inferior à média». Em seguida, Ross, Lepper e Hubbard puseram os sujeitos ao corrente da experiência, explicando-lhes que o *feedback* não correspondia em absoluto às suas aptidões reais, e perguntaram-lhes quais as suas previsões quanto ao seu desempenho futuro da mesma tarefa. Tanto os sujeitos que haviam recebido um *feedback* positivo como os que haviam recebido um *feedback* negativo predisseram resultados semelhantes ao *feedback* que lhes fora

dado, mesmo sabendo que esse *feedback* havia sido totalmente falso. Poderemos dizer que o *script* formado pelos sujeitos para explicar a *performance* anterior antes de conhecerem a falsidade do *feedback*, persistiu e foi usado como base para a previsão de *performances* futuras. Tal facto poderia ser coerente com uma explicação motivacional, mas apenas no caso dos sujeitos que haviam recebido o *feedback* positivo. Os sujeitos «inferiores à média» não usaram por certo esse *feedback* falso para preservarem a auto-estima, tanto mais que podemos supor que um estudante de Psicologia não deseja conhecer-se como possuidor de tal falta de sensibilidade. Nisbett e Ross (1980) favorizam uma explicação cognitiva para este facto. Segundo estes autores, depois de receber o *feedback* (positivo ou negativo), o indivíduo procura outras informações anteriores concordantes com o *feedback* recebido, e o processo conducente à preservação é o mesmo, independentemente da valência positiva ou negativa desse *feedback*.

No que respeita a divergência entre actores e observadores activos e passivos, Van Weelden e Codol (1981), obtêm dados que parecem apontar no sentido de uma explicação cognitiva. Manipulando a perspectiva narrativa de um texto, estes autores concluem no sentido de que a causalidade atribuída aos comportamentos do personagem varia com o estilo do discurso (directo ou indirecto) com a existência de um narrador e com o número de passagens descritivas adicionais. O estilo do discurso coloca o leitor, quer na óptica do actor quer na óptica do observador passivo ou activo, e os resultados são concordantes com os de Cunningham, Kanouse e Starr (1979), sem que entrem em jogo factores motivacionais. Esta problemática está longe de obter um consenso por parte dos vários autores e a ela voltaremos mais adiante. Por agora, centramos-nos na divergência proposta por Jones e Nisbett (1972).

3 — Jones, Rock, Shaver, Goethals e Ward (1968) comparam as atribuições feitas por actores e observadores, numa situação rígida de teste de inteligência, constatando que os padrões de atribuição são diferentes para actores e observadores. Assim, o que é variabilidade na dificuldade da tarefa para uns (actores), é variabilidade de capacidade para outros (observadores),

o que é consistente com o postulado de Jones e Nisbett. Também McArthur (1970) conclui neste sentido. Neste estudo, os actores deviam participar numa discussão, enquanto que os observadores liam um texto descritivo da situação em que os actores se encontravam. A autora constata que, enquanto os actores atribuem a sua presença na discussão à importância do estudo (factores situacionais) os observadores atribuem a presença dos actores a uma tendência pessoal para a participação em estudos daquele tipo, e só secundariamente ao valor do estudo em questão. No entanto, surge a crítica de que a diferença pode ser devida ao modo não paralelo como a informação é dada aos actores (participação na discussão) e aos observadores (leitura de um texto descrevendo a situação). Nisbett, Caputo, Legant e Maracek (1973) respondem a esta crítica, construindo uma situação experimental com informação equivalente para actores e observadores, constatando que os observadores, depois de terem assistido a um comportamento de um actor, predizem com facilidade a repetição desse comportamento no futuro, pois que o atribuem a causas disposicionais (cf. Ross, 1977). No entanto, os actores não prevêem tal correspondência, e fornecem causas situacionais para esse comportamento. Os resultados sugerem, assim, diferentes saliências dos indícios informacionais no campo perceptivo de actores e observadores. Arkin e Duval (1975), Snyder e Jones (1974), Taylor e Fiske (1975) obtêm resultados semelhantes.

Poderíamos supor que o efeito *saliência* afecta os padrões da atribuição através de uma retenção diferencial da informação. No entanto, levando em conta a conceptualização de Tversky e Kahneman (1974), nas situações em que seja difícil a utilização de um esquema causal, a disponibilidade heurística poderá adquirir um peso significativo nos julgamentos atribucionais. Assim, é possível que a *saliência* de um elemento afecte a disponibilidade do conceito que lhe está associado, o que por sua vez servirá de medição entre a informação recebida e a atribuição (Wyer e Carlston, 1979; Taylor e Fiske, 1975).

Storms (1973) estuda as razões desta *saliência* diferencial, sugerindo que ela depende parcialmente da localização diferencial dos órgãos sensoriais dos actores e observadores na percepção da acção. Este autor mostra aos actores um re-

gisto filmado dos seus comportamentos, tal como seriam vistos por um observador, constatando que os sujeitos atribuem causas internas a esse comportamento. Mas, ao mostrar a observadores o registo filmado do comportamento, tal como ele seria percebido pelo actor que o havia desempenhado, estes atribuem uma causalidade externa a esses mesmos comportamentos. Os dados obtidos parecem mostrar que as atribuições sobre o comportamento em questão podem ser invertidas, através de uma mudança de óptica. Para além disso, Storms obtém ainda um efeito de consenso, porquanto, na situação em que o observador assiste à acção simultânea de dois actores que se comportam de modo idêntico, ele atribui uma causalidade situacional à acção.

No entanto, segundo Monson e Snyder (1977), a tendência do autor para a causalidade externa, e do observador para a causalidade interna nem sempre se verifica. Autores como Bell (1974) e Calder, Ross e Insko (1973) obtêm resultados diferentes dos postulados por Jones e Nisbett (1972). Nestes trabalhos, os actores consideram-se menos influenciados por factores situacionais do que crêem os observadores. Para além disso, Feather e Simon (1971) constatam que comportamentos não conformes às expectativas são atribuídos pelos observadores a causas externas. Estes autores sugerem a necessidade de levar em consideração as características situacionais de ocorrência da atribuição. Mais do que o resultado previsto, é a discordância desse resultado com as expectativas, que conduz à atribuição de factores instáveis (quer internos quer externos) ao comportamento. Por outro lado, Freize e Weiner (1971) sugerem que existe uma maior tendência para a atribuição de causas externas a comportamentos com consequências negativas, independentemente da óptica do atribuidor, o que não parece enquadrar-se na hipótese de Jones e Nisbett, nem na possibilidade de envezamento determinado por factores motivacionais. No entanto, este efeito poderá ser devido à própria situação experimental utilizada, e que pode ter induzido claramente a preponderância de factores situacionais (Kelley e Michela, 1980), ou também às teorias implícitas dos sujeitos sobre as causas do sucesso ou fracasso, independentemente do seu empenho na acção (cf. Weiner, 1974), ou ainda às expectativas dos indivíduos face à situação experimental.

Um aspecto saliente da teoria de Jones e Nisbett é a tendência para avaliar os comportamentos dos outros como reflectindo disposições pessoais, e uma relutância em aceitar em si as disposições utilizadas para caracterizar os outros (Ross, Greene e House, 1977) Ross (1977) aponta para a existência de uma tendência geral dos indivíduos para subestimarem factores situacionais e para inferirem características disposicionais como causa para os comportamentos dos outros (*erro fundamental da atribuição*). Jellison e Green (1981) estudam algumas implicações desta tendência, nomeadamente o facto de os indivíduos que expressam atribuições causais internas, recebem uma maior aprovação social do que os que têm uma maior tendência para a atribuição de causas externas, e o valor mais positivo que os indivíduos dão a este tipo de causas. Esta tendência poderá ser explicada pelo facto de os traços de personalidade serem um factor de integração da informação sobre os comportamentos (Wyer e Carlston, 1979). Sumpton e Gregson (1981) apontam para o facto de esta tendência para a atribuição de uma causalidade interna nem sempre se manifestar. No estudo descrito, os observadores deveriam avaliar a *performance* dos actores e pronunciarem-se sobre ela, bem como sobre a *performance* destes noutras situações. Os autores constatam que os observadores consideram superior a *performance* de entrevistadores relativamente à dos entrevistados, negligenciando a situação de vantagem dos primeiros. No entanto, avaliam igualmente a *performance* de ambos em situações sobre as quais não têm informação, e não negligenciam possíveis factores ambientais que afectem as *performances*. Na base deste facto poderá estar a *heurística de representatividade*. Usando um *design* experimental semelhante ao de Sumpton e Gregson (1981), Ross, Amabile e Steinmetz (1977) dividem os sujeitos experimentais em 2 grupos, «entrevistadores» e «entrevistados». Estes deveriam responder a questões de cultura geral colocados pelos primeiros. O «entrevistador» deveria preparar 10 perguntas difíceis «mas não impossíveis» de responder que em seguida colocaria ao «entrevistado». Os experimentadores tornaram explícito o facto de os «entrevistadores» se encontrarem em vantagem face aos «entrevistados», já que conheciam as respostas às perguntas que lhes colocariam. É evidente que

estes últimos se foram revelando «menos cultos» que aqueles ao longo da sessão. No fim da sessão, os autores pediram aos membros de ambos os grupos e também a um terceiro grupo de observadores que avaliassem a cultura geral de «entrevistadores» e «entrevistados». Os «entrevistados» julgam-se inferiores aos «entrevistadores» em cultura geral, embora os «entrevistadores» não revelem tal enviesamento. No entanto, os observadores são ainda mais extremos nos seus julgamentos do que os «entrevistados». Para os membros deste grupo, os «entrevistadores» possuem uma maior cultura geral. Assim, tanto «entrevistados» como observadores mostram uma falta de sensibilidade ao enviesamento da amostra das questões colocadas. Estas, longe de darem iguais hipóteses a «entrevistadores» e a «entrevistados», foram escolhidas pelos primeiros que, obviamente conheciam as respostas. As causas situacionais, neste caso, serviram de explicação somente àqueles que, de um ponto de vista motivacional, teriam as melhores razões para não as utilizarem. O «erro fundamental» manifestou-se tanto em actores (os «entrevistados») como em observadores, que revelaram uma certa falta de «intuição estatística». No entanto, Harvey, Town e Yarkin (1981) consideram que o «erro fundamental» poderá não ser nem um erro nem uma tendência fundamental na percepção interpessoal. Para estes autores, contrariamente ao postulado subjacente ao «erro fundamental», a imputação de características disposicionais pode ser suportada lógica e empiricamente. Por enquanto, o maior suporte empírico vai no sentido do «erro fundamental» que parece ser de facto uma tendência da percepção interpessoal.

A TEORIA DA AUTO-PERCEPÇÃO

1 — As respostas de Bem (1967, 1972) à questão da compreensão do comportamento do homem comum seguem o mesmo tipo de análise de Jones e Davis (1965) e de Kelley (1967). Segundo este autor, aprendemos a inferir as atitudes e disposições dos outros a partir da observação dos seus comportamentos, do mesmo modo que aprendemos a inferir as nossas atitudes e disposições através da auto-percepção: «Our conceptual model of self-perception claims that

an individual's attitude statements and an observer's judgments about the individual's attitudes are 'output statements' from the same program» (1968, p. 272).

A teoria da auto-percepção surge com base na reinterpretção dos dados empíricos obtidos no domínio do estudo da dissonância cognitiva que implica uma explicação mecanicista para a mudança de atitudes. Bem (1967) sugere que não há necessidade de recorrer a factores motivacionais para explicar as mudanças de atitudes dos indivíduos, seguidas ao desempenho de tarefas contra-attitudinais. Assim, os indivíduos inferirão as suas atitudes, emoções e outros estados internos, a partir da observação dos seus comportamentos e das circunstâncias em que ocorreram. Esta inferência é possível quando o comportamento é percebido como independente das contingências explícitas dos incentivos existentes na situação. Ou seja, o indivíduo infere uma motivação intrínseca na base de um comportamento induzido por incentivos externos, quando não se apercebe da existência desses incentivos (cf. Zanna e Cooper, 1976). Nestas condições, o indivíduo infere que quis realizar a tarefa, que acredita no que fez e o que o comportamento reflecte as suas opiniões e atitudes. O comportamento parecerá ser um indicador de confiança das suas atitudes, ao contrário dos casos em que percebe uma relação entre o comportamento e as contingências de reforço. Um outro aspecto decorrente desta teoria é que o indivíduo estará funcionalmente na mesma perspectiva do observador externo, quando os indícios internos forem fracos, ambíguos ou não interpretáveis. O actor deverá então basear-se nos indícios externos para inferir os seus estados disposicionais e utilizará a regra da auto-selecção (*self-selection rule*) — «Qual será a minha atitude, para que eu me tenha comportado desta forma, nesta situação?»

No entanto, Bem (1972) aponta para a possibilidade de existir uma divergência entre a óptica do actor e a do observador que conduz a diferenças na obtenção e processamento da informação. O autor sublinha que, enquanto um novo dado para o actor, que tem informação sobre o seu passado e um conhecimento aprofundado dos seus estados internos, possui uma relevância e um peso relativos, para o observador, que não conhece os estados internos nem o comportamento do actor noutras situações, tem um peso

importante, porque permite a generalização do comportamento e a definição de disposições do actor. Na teoria de Bem, esta divergência assume um carácter de excepção e nada junta de novo à formulação de Jones e Nisbett (1972).

O que nos parece realmente interessante na teoria da auto-percepção é a abordagem do processamento cognitivo, mais do que o acesso diferencial dos indivíduos à informação. Um postulado bem mais interessante desta teoria é a possibilidade de modificação das inferências através da alteração do contexto situacional em que o comportamento e o julgamento ocorrem.

2 — Num estudo acerca da convergência das inferências de actores e observadores, Bem (1965) fornece a sujeitos observadores uma descrição da situação experimental em que se encontram outros indivíduos. Os observadores deverão emitir um julgamento sobre a atitude que os actores têm face à tarefa que desempenham. Os resultados mostram que os julgamentos dos observadores são idênticos aos dos actores. No entanto, este resultado não é concordante com os de outros estudos. Jones e Harris (1967) dão aos sujeitos um ensaio, escrito por outro indivíduo, apoiando a política de Fidel Castro em Cuba. Segundo as condições experimentais, é dito aos sujeitos, ou que o ensaio fora escrito a pedido do experimentador e que não reflecte as verdadeiras atitudes do seu autor, ou que o ensaio fora escrito espontaneamente, sem que para isso tivesse existido qualquer pressão externa. Em seguida, foi pedido aos sujeitos que inferissem as verdadeiras atitudes do autor do ensaio. Contrariamente a tudo o que se poderia esperar, os sujeitos de ambas as condições experimentais atribuem ao autor do ensaio atitudes pró-castristas. Mais uma vez o «erro fundamental» parece manifestar-se sem margem para dúvidas. No entanto, a atribuição feita pelos sujeitos poderá ser concordante com a hipótese de Bem. De facto, poderemos supor que os sujeitos pensaram que, se o autor tinha escrito um ensaio pró-castrista, é porque as suas atitudes eram pró-castristas, tal como o teriam pensado de si próprios se tivessem sido eles a escrevê-lo. O único aspecto que poderia levar a uma diferença seria a saliência do incentivo «pedido do experimentador» que, para o actor, teria sido mais saliente do que para os observadores. É de notar que,

noutra condição experimental em que o ensaio advoga posições anti-castristas, os sujeitos não inferem as mesmas disposições. Este facto é explicável se considerarmos que a maioria dos americanos seria, tal como parecia aos sujeitos, uma maioria anti-castrista. Logo, o ensaio anti-castrismo será aquilo a que Jones e Davis chamam «efeito socialmente desejável», e como tal não reflector de disposições. De qualquer modo, esta segunda explicação não nos parece invalidar a primeira que propusemos.

Num outro trabalho sobre a semelhança entre as inferências de actores e de observadores, Calder, Ross e Insko (1973) constatam que os observadores subestimam as informações reportadas pelos actores em situações em que o comportamento destes últimos parece ser baseado no seu livre arbítrio, mas não quando esse comportamento parece ter sido imposto por outrém.

Num segundo grupo de estudos, é abordada a possibilidade de modificação das inferências prévias dos sujeitos. Davidson e Valins (1969) oferecem suporte empírico à teoria de Bem (1972). Neste estudo era pedido aos sujeitos para levarem choques de intensidade crescente e avisarem o experimentador quando os choques se tornassem insuportáveis. Numa segunda fase, era-lhes pedido para tomarem «uma droga» (na realidade um placebo) que, segundo o experimentador, diminuiria a sensibilidade cutânea. Seguidamente, era pedido aos sujeitos que se submetessem a uma outra série de choques de metade da intensidade inicial, e avisarem o experimentador quando os choques se tornassem insuportáveis. Os sujeitos eram então divididos em 2 grupos. Ao primeiro grupo era agradecida a participação na experiência e era dada a informação de que, após o efeito da droga terminar, haveria um outro ensaio semelhante. Ao segundo grupo era dito que na realidade a droga que haviam tomado não passava de um placebo. Assim, no primeiro grupo a tolerância ao choque seria atribuída a causas externas (a «droga») e no segundo a uma capacidade de resistência à dor. Na terceira fase do estudo é pedido aos sujeitos que se submetam a uma terceira série de choques eléctricos, com vista à medição de tempos de reacção. Os autores constatam que os sujeitos do grupo «placebo» suportam melhor a dor e toleram um maior número de choques. Os sujeitos do grupo «droga», que pensavam que

tenham suportado a segunda série de choques devido à diminuição da sua sensibilidade cutânea, suportam menos a dor e toleram um menor número de choques. Assim, os sujeitos terão o mesmo conhecimento acerca dos seus comportamentos, mas diferente informação quanto às razões desses comportamentos o que os levará, neste caso específico, a inferirem diferentes capacidades de resistência e, logo, a terem diferentes comportamentos. Para além dos resultados obtidos e das implicações desses resultados para a teoria da autopercepção, este estudo parece-nos um exemplo perfeito das relações entre «antecedentes» e «consequências» mediadas pelos processos atribucionais (ver fig. 1).

Kiesler, Nisbett e Zanna (1969) mostram que a indução de uma saliência diferencial das razões para um mesmo comportamento leva a inferências diferentes, por parte dos indivíduos, e que as inferências acerca de crenças ocorrem quando o indivíduo se empenha em comportamentos relevantes para essa crença. Destes estudos, podemos concluir que as atitudes e crenças poderão, em certa medida, ser inferidas a partir da observação do comportamento. A tolerância ao aumento da intensidade do choque foi usada para inferir uma diminuição de dor e, logo, uma maior capacidade de resistência traduzida posteriormente (Davidson e Valins, 1969). A implicação dos indivíduos num comportamento militante foi usada para inferir uma crença forte no ideal dessa militância (Kiesler, Nisbett e Zanna, 1969). Para além disso, podemos acrescentar que os indivíduos parecem inferir as suas crenças a partir dos seus comportamentos, quando vêem uma razão plausível para que exista uma correspondência entre o comportamento e a crença. Concluindo, na teorização de Bem, podemos salientar que os indivíduos não parecem ter um conhecimento fixo ou complementar independente das suas atitudes e sentimentos, nem possuem um conhecimento infalível ou directo das causas dos seus comportamentos, pois que, se o tivessem (pelo menos nos casos estudados), a observação do comportamento não poderia influenciar esses sentimentos e atitudes.

VI. CONCLUSÕES

1 — Depois de termos exposto os modelos básicos da atribuição e descrito sumariamente

alguns dos trabalhos empíricos que nos parecem ilustrar melhor os aspectos mais salientes desses modelos, gostaríamos de fazer alguns comentários. Queríamos, antes disso, fazer notar que o trabalho nem sempre foi fácil. A partir dos trabalhos de Heider em 1958, a investigação no domínio da atribuição atingiu tais proporções que, ao tentarmos sintetizá-la, correríamos grandes riscos de não abarcarmos o campo na sua totalidade. Assim, optámos pela descrição dos modelos e pelas suas ilustrações mais directas.

A partir do que foi dito ao longo deste trabalho, vários problemas nos surgem como relevantes na temática exposta: o acesso dos sujeitos aos processos cognitivos implicados nos modelos, o próprio carácter explicativo desses modelos, e as implicações da teoria da atribuição.

2 — Um dos grandes problemas da psicologia cognitiva e da teoria da atribuição, em particular, é a relação entre os processos postulados e os processos cognitivos reais.

Será que esses processos postulados são verídicos? As expectativas dos indivíduos sobre si próprios e sobre os outros, as suas noções de casualidade existirão realmente e, em caso afirmativo, serão as mesmas que se manifestam no laboratório? Por outro lado, será que essas expectativas e a percepção dos acontecimentos influenciam realmente o comportamento posterior?

De acordo com os dados empíricos que expusemos, parece-nos que, de facto, em algumas situações os indivíduos usam os processos postulados. No entanto, há excepções e surgem críticas sobre alguns aspectos metodológicos desses trabalhos. Em grande parte dos estudos são usadas medidas de papel e lápis que poderão não ter relação directa com as situações do dia-a-dia. Por outro lado, a informação não é, na maioria das vezes, apresentada numa corrente natural. Os indícios informacionais são apresentados isoladamente aos sujeitos, o que poderá não ter relação com o fluxo contínuo de informação recebido pelos indivíduos na sua vida quotidiana. Embora estas questões não nos pareçam verdadeiramente respondidas, parece-nos que a investigação avançou nestes problemas, o suficiente para que sejam levadas em conta variáveis relevantes para a sua resolução. Um

problema maior será o papel da atribuição na organização dos comportamentos. A sistematização proposta por Keller e Michela (1980) parece-nos longe de estar provada. Parece-nos existir uma barreira ainda não transposta, entre as *teorias da atribuição* e as teorias atribucionais, e a «caixa negra» da atribuição é, ainda, «cinzenta». A manipulação da informação nas teorias da atribuição é feita *como se* fosse esse o modo de apreensão da informação pelos sujeitos, e os sentimentos, comportamentos e expectativas são interpretados *como se* decorressem dessa apreensão.¹

No entanto, algumas abordagens têm sido feitas aos processos cognitivos, embora a um nível hipotético. Essas abordagens podem servir para a clarificação deste problema.

Wyer e Carlston (1979), no seu modelo de *person-memory*, apresentam postulados sobre a representação da estimulação social na memória, e sobre os efeitos dessa representação nos comportamentos. Os conceitos estariam representados na memória, com vários níveis de generalidade. Cada conceito possuiria uma representação nominal e, quando associado a outros conceitos, adquiriria uma «significação» definida. A estrutura básica da memória será assim conceptualizada em termos de três estruturas interligadas: a *superestrutura*, constituída por ligações entre esquemas sobre indivíduos ou categorias de indivíduos; as *subestruturas esquemáticas*, em que cada estrutura pertencerá a um esquema particular da superestrutura, e que consistirão de conceitos sobre atributos e comportamentos associados a esse esquema; a *estrutura semântica*, constituída por atributos e comportamentos associados com base na sua semelhança semântica, independentemente da sua correspondência. Os processos inferenciais diferirão quanto às suas implicações nas diferentes estruturas. Existirão, assim, três tipos de inferências:

Open-ended inference, quando a característica particular a ser inferida é inespecificada. Este

¹ No domínio das teorias cognitivas, o conhecimento progride através da elaboração de axiomas, com os quais são confrontadas novas observações. Tal facto implicará, nomeadamente, a possibilidade da concepção de vários modelos igualmente explicativos que terão obrigatoriamente um carácter provisório. Assim, um modelo será condição suficiente mas não necessária, já que, se for contraditório com a observação, será rejeitado como falso, e se for coerente não poderá ser considerado como verdadeiro (Costermans, 1980). É no seio deste problema que se debate a psicologia cognitiva e logo, as teorias da atribuição.

tipo de inferência poderia ser elicitada por questões do tipo «Fale-me de si...». *Verification*, quando o indivíduo deve confirmar ou infirmar a existência de uma relação entre dois conceitos, e que poderá ser elicitada por questões do tipo «O Sr. Silva é prudente?» ou «As pessoas altas são extrovertidas?». Por último, as inferências em que o conceito-alvo é substituída por uma série de traços e atributos, por exemplo, «O que pensa de uma pessoa alta, extrovertida, que se levanta sempre tarde e que tem uma namorada baixinha?».

Os três tipos de inferências podem implicar processos diferentes. As inferências poderão ser dirigidas para conceitos de tipo diferente (categorias e específicos, por ex.) e poderão depender da ordem em que são feitas (Carlston, 1977; Higgins, Rholes e Jones, 1977). Por outro lado, é possível que os conceitos activados por um indivíduo na interpretação da informação sejam influenciados pelos seus objectivos e pela sua perspectiva, na altura em que a informação é recebida, bem como por predisposições pessoais para a codificação dessa informação (Wyer e Carlston, 1979).

As predisposições individuais dos sujeitos poderão ter influência na escolha dos indícios relevantes para os julgamentos. Hamilton e Gifford (1970) identificam grupos de indivíduos quanto aos indícios em que se baseiam primordialmente para os seus julgamentos. Esses indícios são de tipo categorial (raça, religião, etc.) e individual. Estes últimos podem incidir sobre características biográficas, estabilidade emocional, extroversão, traços de personalidade, etc. Alguns destes aspectos foram já utilizados pelos estudos atribucionais. No entanto, outros há que não foram considerados e que poderão concorrer para o alargamento do campo.

3 — Mas no que respeita às inferências propriamente ditas, um outro problema tem gerado acesa polémica entre os teóricos da atribuição. Na base desta polémica está o acesso dos indivíduos aos processos que os levam a fazer inferências. Será que os sujeitos reconhecem o estímulo determinante do tipo de atribuição e o raciocínio que os fez chegar a essa atribuição? Esta problemática está também na base da formulação de Bem (1967;1972) e subjacente à

qual estará a crítica à teoria e ao paradigma experimental da dissonância cognitiva.

Nisbett e Wilson (1977) revêm os trabalhos empíricos no domínio da atribuição e sugerem a não existência de acesso introspectivo directo aos processos cognitivos de nível mais elevado. Segundo estes autores, os sujeitos dos estudos atribucionais poderão não ter consciência da influência do estímulo, nem mesmo da existência de resposta. Os autores propõem que, quando as pessoas tentam reportar os seus processos cognitivos mediadores das respostas, não o fazem com base numa verdadeira introspecção, mas sim através de teorias implícitas de causalidade apriorísticas, ou de julgamentos sobre a magnitude em que um estímulo particular é uma causa plausível para uma dada resposta. Os trabalhos de Nisbett e Valins (1972) e de Schachter (1964) por exemplo, sobre o auto-reconhecimento de emoções parecem apoiar esta afirmação. Também os trabalhos de Chapman e Chapman (1967; 1969) sobre a ilusão de correlação parecem apontar neste sentido.

A revisão de Nisbett e Wilson (1977) sobre as investigações que incluem medidas comportamentais e *self-reports* dos sujeitos, mostra que na maioria desses estudos são encontrados efeitos significativos ao nível comportamental mas não ao nível dos *self-report*. Mais ainda, os autores revelam que as correlações obtidas entre uma e outras estão tipicamente próximas de 0.

Wilson, Hull e Johnson (1981) mostram que os sujeitos reportam objectivamente a existência de novos estados internos quando são induzidos a procurar as razões das suas acções. Estes autores apontam duas explicações possíveis para a não existência de objectividade nos *self-reports*: ou as mudanças nos estados internos não são mediadoras dos resultados comportamentais, o que significaria que a teoria da atribuição e a teoria da dissonância deveriam ser abandonadas, ou as atribuições mediadoras dos comportamentos são inconscientes (Bem, 1972). Neste caso, os *self-reports* seriam *inferências de verificação* (cf. Wyer e Carlston, 1979), e não o resultado de um acesso directo aos estados internos. Wilson, Hull e Johnson (1981) concluem, apontando como necessidade da investigação a ênfase nas medidas comportamentais de estados internos, o que, a não acontecer, poderá fazer correr o risco de se estudar um sistema explica-

tivo que pode estar pouco relacionado com a medição do comportamento.

Numa resposta ao artigo de Nisbett e Wilson (1977), Smith e Miller (1978) afirmam que há por parte dos indivíduos um acesso aos processos causais, e sugerem como foco de interesse primordial o conhecimento das condições de tal acesso. Segundo estes autores, é possível que a não-existência de correlação entre medidas comportamentais e medidas de papel e lápis seja devida às manipulações experimentais. Assim, é possível que a capacidade introspectiva dos indivíduos melhore quando as tarefas forem interessantes. Taylor e Fiske (1975) mostram que é possível melhorar essa capacidade quando a saliência das atribuições feitas pelos sujeitos é aumentada.

Sabini e Silver (1981) tentam clarificar esta polémica através da elucidação da noção de «processos cognitivos». Para estes autores, a noção de processo cognitivo «introspectável» é confusa por não implicar uma relação entre os processos cognitivos e a realidade.

Esta polémica parece-nos longe de ser terminada. O modelo formal das teorias da atribuição, dissonância cognitiva e mudança de atitudes deverá ser objecto de estudo. Este modelo implica que a adopção de novos comportamentos é devida à criação de novos estados internos como efeito das manipulações experimentais que levam os sujeitos a inferir sobre os seus comportamentos. Como o afirmam Kelley e Michela (1980): «... *much behavior occurs without the thought implied by attribution models.*» Será importante, então, conhecer as circunstâncias em que esse pensamento existe e porque existe nessas circunstâncias. Wong e Weiner (1981) avançam neste sentido. Os autores mostram que os indivíduos fazem atribuições de forma espontânea e que a procura das causas dos fenómenos é mais provável quando os efeitos são negativos ou não conformes às expectativas. No entanto é de supor que existam outras situações susceptíveis de induzir os mesmos resultados.

4 — Um outro problema subjacente à teoria da atribuição surge a partir da lógica racionalista dos seus modelos. Embora se note uma preocupação em responder aos factos não correspondentes à teorização (cf. Jones e Nisbett,

1972; Kelley, 1972a, 1972b), a integração desses dados nos modelos parece-nos longe de estar conseguida. Uma das respostas, providas pelos trabalhos neste campo, às fontes de «envieamento» dos postulados dos modelos da atribuição, é a possível existência de factores motivacionais interferentes com o processamento da informação. Miller e Ross (1975) centram-se nesses estudos, apontando para uma possível tendência inconsciente e não-intencional dos indivíduos para aceitarem a responsabilidade pelos efeitos positivos das suas acções e para atribuírem os efeitos negativos a causas externas (*self-serving bias*). Já Heider (1958) alvittrara a hipótese de existirem erros de processamento devidos a uma tendência dos indivíduos para preservarem ou aumentarem a sua auto-estima (*egocentric perception*). Snyder, Stephan e Rosenfeld (1978) estudam os factores motivacionais na atribuição através do conceito de *atribucional egotism*. Este conceito poderá estar relacionado com o de *defensive attribution* (Shaver, 1970). Para Snyder *et al.* (1978), *atribucional egotism* será activado nomeadamente em condições de frustração quando as auto-atribuições internas são relevantes para a auto-estima. Os dados de Stevens e Jones (1976) apontam também neste sentido. No entanto, Miller e Ross (1975) questionam a maior parte da evidência neste domínio. De acordo com estes autores, a atribuição de causas externas ao fracasso não tem o mesmo suporte empírico que o aumento de atribuições internas para o sucesso. Os autores propõem explicações alternativas de base cognitiva. Assim, as teorias implícitas dos indivíduos levá-los-ão a esperar mais o sucesso que o fracasso das acções, e a aceitar mais facilmente a responsabilidade por efeitos esperados. Por outro lado, poderá ser percebida uma covariação entre o sucesso e o esforço feito pelo actor. Para além disso, Miller e Ross supõem que os indivíduos associam o controlo das acções à ocorrência de efeitos desejados. Neste caso, o esforço de um actor, associado a efeitos negativos tenderá a ser ignorado. Se tais argumentos não forem convincentes o mesmo não se poderá dizer em relação às situações em que as atribuições são, muitas vezes, fruto de julgamentos enviesados, mas no sentido do ataque à auto-estima do auto-atribuidor (cf. Ross, Lepper e Hubbard, 1975). Mas, a questão mo-

tivação vs. cognição continua de pé (cf. Riess, Rosenfeld, Melburg e Tedeschi, 1981).

5 — Com base em tudo o que até aqui foi dito, notamos que a teoria da atribuição está longe de ser unificada e coerente. Existem numerosos modelos, teorias e hipóteses, que diferem quanto ao conteúdo. No entanto, parecem complementar-se no objectivo de compreender o raciocínio causal dos indivíduos.

As críticas e as dificuldades dos modelos têm sido a pouco e pouco ultrapassadas pelo estudo das implicações de outras conceptualizações, como a teoria dos *scripts* (Wyer e Carlston, 1979), e pela tentativa de integração dos vários modelos da atribuição (Jones e McGillis, 1976; Kelley e Michela, 1980).

Também a aplicação da atribuição a problemas práticos (cf. Carroll e Frieze, 1979; Frieze e Bar-Tal, 1979) tem contribuído para a clarificação do papel dos processos atribucionais no dia-a-dia dos indivíduos.

PALAVRAS-CHAVE

ATRIBUIÇÃO
AUTOPERCEPÇÃO
EPISTEMOLOGIA INGÊNUA
ESTRUTURAS DE CONHECIMENTO
INFERÊNCIA
PERCEPÇÃO INTERPESSOAL
PERSON-MEMORY
PROCESSOS HEURÍSTICOS DE JULGAMENTO
TEORIAS IMPLÍCITAS DE PERSONALIDADE

RÉSUMÉ

Ce travail est une synthèse des études qui, depuis les années 60, ont constitué le cadre des théories de l'attribution. Ces études se centrent, d'une part, sur l'interprétation, l'organisation et l'utilisation de l'information par les individus et, d'autre part, sur les biais dans l'utilisation de cette information.

On y décrit la théorie des inférences correspondantes (Jones et Davis, 1965), le modèle ANOVA (Kelley, 1967), l'hypothèse des perspectives divergentes entre acteurs et observateurs (Jones et Nisbett, 1972), la théorie de la perception de soi (Bem, 1972).

Ces processus d'attribution sont également mis en rapport avec quelques recherches.

BIBLIOGRAFIA:

- ABELSON, R. P. (1976) — Scrip processing in attitude formation-making. In J. Carroll e J. Payne (eds.) *Cognition and Social Behavior*. New York: Lawrence Erlbaum.
- ABELSON, R. P. e REICH, C. (1969) — Implicational molecules: A method for extracting meaning from input sentences. In D. Walker e L. Norton (eds.) *Proceedings of the international joint conference on artificial intelligence*, May.
- ABELSON, R. P. e ROSENBERG, M. (1959) — Modes of resolution of belief dilemmas. *Conflict resolution*, 3:343-352.
- ARKIN, R. e DUVAL, S. (1975) — Forms of attention and causal attribution of actors and observers. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11:427-438.
- ASCH, S. (1946) — Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41:258-290.
- BAILLY, A. (1979) — La perception del espacio urbano. *Nuevo Urbanismo*, 29.
- BELL, G. (1974) — Influence of need to control on differences in attribution of causality by actors and observers. *Dissertation Abstracts International*, 34:4401-4415.
- BEM, D. (1965) — An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1:199-218.
- BEM, D. (1967) — Self-perception: an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74:183-200.
- BEM, D. (1968) — The epistemological status of interpersonal simulations: a reply to Jones, Linder, Kiesler, Zanna and Brehm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4:270-274.
- BEM, D. (1972) — Self-perception theory. In L. Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, 6:1-62. New York: Academic Press.
- BRUNER, J. (1958) — Social psychology and perception. In E. Maccoby, T. Newcomb e E. Hartley (eds.) *Readings in Social Psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- BRUNER, J. e TAGIURI, R. (1954) — The perception of people. In G. Lindzey (ed.) *Handbook of social psychology*, vol. 2. Cambridge, Mass: Addison-Wesley.
- CALDER, B. ROSS, M. e INSKO, C. (1973) — Attitude change and attitude attribution: effects of incentive, choice and consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25:84-89.
- CARLSTON, D. (1977) — The recall and use of observed behavior and inferred traits in social inference processes. *Manuscrito não publicado, citado em Wyer e Carlston (1979)*.
- CARROLL, J. e FRIEZE, I. (1979) — Assessing the application of attribution theory to social problems. In I. Frieze, D. Bar-Tal e J. Carroll (eds.) *New approaches to social problems*. London: Jossey-Bass.
- CHAIKIN, A. e COOPER, J. (1973) — Evaluation as a function of correspondance and hedonic relevance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9:257-264.
- CHAPMAN, L. e CHAPMAN, J. (1967) — The genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology*, 72:193-204.
- CHAPMAN, L. e CHAPMAN, J. (1969) — Illusory correlations as an abstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology*, 74:271-280.
- CORDRAY, D. e SHAW, J. (1978) — An empirical test of the covariation analysis in causa attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14:280-298.
- COSTERMANS, J. (1980) — *Psychologie du Langage*. Bruxelles: Mardaga.
- CUNNINGHAM, J., KANOUSE, D. e STARR, P. (1979) — Self as actor, active observer and passive observer: implications for causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37:1146-1152.
- D'ANDRADE, R. (1965) — Trait psychology and componential analysis. *American Anthropologist*, 67:215-228.
- DAVIDSON, G. e VALINS, S. (1969) — Maintenance of self-attributed and drug-attributed behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11:25-33.
- DESCHAMPS, J. (1977) — *L'attribution et la catégorisation sociale*. Berne: Peter Lang.
- DIGIACOMO, J. (1980) — Intergroup alliances and rejections within a protestant movement (Analysis of the social representations). *European Journal of Social Psychology*, 10:329-344.
- DOISE, W. (1972) — Rencontres et représentations intergroupes. *Archives de Psychologie*, 41:303-320.
- FEATHER, N. e SIMON, J. (1971) — Attribution of responsibility and valence of outcome in relations to initial confidence and success and failure of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18:173-188.
- FISCHHOFF, B. (1976) — Attribution theory and judgment under uncertainty. In J. Harvey, W. Ickes e R. Kidd (eds.) *New Directions in Attribution Research*, vol. 1, Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- FRIEZE, I. e BAR-TAL, D. (1979) — Attribution theory: past and present. In I. Frieze, D. Bar-Tal e J. Carroll (eds.) *New approaches to social problems*. London: Jossey-Bass.
- FRIEZE, I. e WEINER, B. (1971) — Cue utilization and attributional judgments for success and failure. *Journal of Personality*, 39:591-605.
- GUILFORD, J. (1954) — *Psychometric Methods*. New York: McCraw-Hill.
- HAMILTON, D. e GIFFORD, R. (1976) — Illusory correlation in interpersonal perception: a cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12:392-407.
- HANSEN, R. e LOWE, C. (1976) — Distinctiveness and consensus: the influence of behavioral information on actors' and observers' attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34:425-433.
- HARVEY, J., ICKES, W. e KIDD, R. (1978) — A conversation with Edward E. Jones and Harold H. Keller. In J. Harvey, W. Ickes e R. Kidd (eds.) *New Directions in Attribution Research*, vol. 2, Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- HARVEY, J., TOWN, J. e YARKIN, K. (1981) — How fundamental is the «fundamental attribution error?» *Journal of Personality and Social Psychology*, 40:346-349.
- HEIDER, F. (1958) — *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- HIGGINS, E., RHOLES, C. e JONES, C. (1977) — Category accessibility and impression-formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13:141-154.
- HIMMELFARB, S. (1972) — Integration and attribution theory in personality impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23:309-313.
- JELLISON, J. e GREEN, J. (1981) — A self-presentation approach to the fundamental attribution error: the norm of internality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40:643-649.
- JONES, E. (1978) — Update of «From acts to dispositions: the attribution process in person perception». In L. Berkowitz (ed.) *Cognitive theories in social psychology*. London: Academic Press.
- JONES, E. e DAVIS, K. (1965) — From acts to dispositions: the attribution process in person perception. In L. Berkowitz (ed.) *Advances in experimental social psychology*, vol. 2, New York: Academic Press.
- JONES, E., DAVIS, K. e GERGEN, K. (1961) — Role-playing variations and their informational values for person perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63:302-310.
- JONES, E. e MCGILLIS, F. (1976) — Correspondent inferences and the attribution cube: a comparative reappraisal. In J. Harvey, W. Ickes e R. Kidd (eds.) *New Directions in Attribution Research*, vol. 1, Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- JONES, E. e NISBETT, R. (1972) — The actor and the observer: divergent perceptions of the causes of behavior. In E. Jones, D. Kanouse, H. Kelley, R. Nisbett, S. Valins e B. Weiner (eds.) *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown: General Learning Press.
- JONES, E., ROCK, L., SHAVER, K. GOETHALS, G. e WARD, L. (1968) — Pattern of performance and ability attribution: an unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10:317-340.
- JONES, R. (1977) — *Self-fulfilling prophecies: social, psychological and physiological effects of expectancies*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- JONES, R. e HARRIS, V. (1967) — The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3:1-24.
- KAHNEMAN, D. e TVERSKY, A. (1972) — Subjective probability: a judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3:430-454.
- KAHNEMAN, D. e TVERSKY, A. (1973) — On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80:237-251.
- KELLEY, H. (1967) — Attribution theory in social psychology. In D. Levine (ed.) *Nebraska Symposium on Motivation*, 15. Lincoln: University of Nebraska Press.
- KELLEY, H. (1972) — Causal schemata and the attribution process. In E. Jones, D. Kanouse, H. Kelley, R. Nisbett, S. Valins e B. Weiner (eds.) *Attribution: perceiving the causes of behavior*. Morristown: General Learning Press. (a)
- KELLEY, H. (1972) — Attribution in social interaction. In E. Jones, D. Kanouse, H. Kelley, R. Nisbett, S. Valins e B. Weiner (eds.) *Attribution: perceiving the causes of behavior*. Morristown: General Learning Press. (b)
- KELLEY, H. e MICHELA, J. (1980) — Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 31:457-501.
- KIESLER, C. NISBETT, T. e ZANNA, M. (1969) — On inferring one's beliefs from one's behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11:321-357.
- KOLTUV, B. (1962) — Some characteristics of intergroup trait intercorrelations. *Psychological Monographs*, 76 (whole n. 552).
- KRUGLANSKI, A. (1980) — Lay epistemo-logic process and contents: another look at attribution theory. *Psychological Review*, 87:70-87.
- KRUGLANSKI, A., HAMEL, J., MAIDES, S. e SCHWARTZ, J. (1978) — Attribution theory as a special case of lay epistemology. In J. Harvey, W. Ickes e R. Kidd (eds.) *New Directions in Attribution Research*, vol. 2, Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- KUN, A. e WEINER, B. (1973) — Necessary versus sufficient causal schemata for success and failure. *Journal of Research in Personality*, 7:197-207.
- LEYENS, J. (1979) — *Psychologie Sociale*. Bruxelles: Mardaga.
- LEYENS, J. (1980) — *Questions approfondies de Psychologie Sociale*. Université Catholique de Louvain. (a)
- LEYENS, J. (1980) — Recherche de stabilité et d'invariance chez les psychologues. Applications et implications des théories implicites de personnalité. *Simposium: «Mudança e psicologia social»*. Lisboa. (b)
- McARTHUR, L. (1970) — The how and what of why: some determinants and consequences of causal attribution. *Manuscrito não publicado citado em Jones e Nisbett (1972)*.
- McARTHUR, L. (1972) — The how and what of why: some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22:171-193.
- McGUIRE, W. e PADAWER-SINGER, A. (1976) — Trait salience in the spontaneous self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33:743-754.
- MILGRAM, S. (1970) — The experience of living in the cities. *Science*, 167:1461-1468.
- MILLER, D. e ROSS, M. (1975) — Self-serving bias in the attribution of causality: fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82:213-225.
- MISCHEL, W. (1968) — *Personality and assessment*. New York: Wiley.
- MONSON, T. e SNYDER, M. (1977) — Actors, observers, and the attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13:89-111.
- MOSCOVICI, S. (1961) — *La psychanalyse, son image et son public*. Paris: PUF.
- MOSCOVICI, S. (1976) — *Social influence and social change*. London: Academic Press.
- NEWCOMB, T. (1931) — An experiment designed to test the validity of a rating technique. *Journal of Educational Psychology*, 22:279-289.

- NISBETT, R., CAPUTO, C., LEGANT, P., MARACEK, J. (1973) — Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27:154-164.
- NISBETT, R. e ROSS, L. (1980) — *Human inference: strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- NISBETT, R. e VALINS, S. (1972) — Perceiving the causes of one's own behavior. In E. Jones, D. Kanouse, H. Kelley, R. Nisbett, S. Valins e B. Weiner (eds.) *Attribution: perceiving the causes of behavior*. Morristown: General Learning Press.
- NISBETT, R. e WILSON, P. (1977) — Telling more than we can know: verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84:231-259.
- NUTTIN, J. (1953) — Tâche, réussite et échec. *Publications Universitaires de Louvain*. Louvain.
- PIAGET, J. (1936) — *La naissance de l'intelligence chez l'enfant*. Paris: Delachau et Niestlé.
- REYES, R. THOMPSON, W. e BOWER, C. (1980) — Judgmental bias resulting from differing availability of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39:2-12.
- RIESS, M. ROSENFELD, P., MELBURG, V. e TEDESCHI, J. (1981) — Self-serving attributions: biased private perceptions and distorted public descriptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41:224-231.
- ROSENBERG, S. e JONES, R. (1972) — A method for investigating and representing a person's implicit theory of personality: Theodore Dreiser's view of people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22: 372-386.
- ROSENBERG, S. e SEDLAK, A. (1972) — Structural representations of implicit personality theory. In L. Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 6. New York: Academic Press.
- ROSS, L. (1977) — The intuitive psychologist and his shortcomings: distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 10. New York: Academic Press.
- ROSS, L. (1978) — Update to «The intuitive psychologist and his shortcomings: distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (ed.) *Cognitive theories in Social Psychology*». N. Y.: Academic Press.
- ROSS, L., AMABILE, T. e STEINMETZ, J. (1977) — Social roles, social control and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35:485-494.
- ROSS, L., GREENE, D. e HOUSE, P. (1977) — The false consensus phenomena: an attribution bias in self-perception and social perception processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13:279-301.
- ROSS, L., LEPPER, M. e HUBBARD, M. (1975) — Perseverance in self-perception and social consensus: biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32: 880-892.
- SABINI, J. e SILVER, M. (1981) — Introspection and causal accounts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40:171-179.
- SCHACHTER, S. (1964) — The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. In L. Berkowitz (ed.) *Advances in experimental social psychology*, vol. 1. New York: Academic Press.
- SCHNEIDER, D. (1973) — Implicit personality theory: a review. *Psychological Bulletin*, 79:294-319.
- SHAVER, K. (1970) — Defensive attribution: effects of severity and relevance on the responsibility assigned for an accident. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14:101-103.
- SHERIF, M. (1936) — *The psychology of social norms*. New York: Harper.
- SHERIF, M. (1969) — Ingroup and intergroup relations. Experimental analysis. In M. Sherif e C. W. Sherif (eds.) *Social Psychology*. New York: Harper e Row.
- SHERMAN, S. (1980) — On the self-erasing nature of errors of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39:211-221.
- SMITH, E. e MILLER, F. (1978) — Limits on perception of cognitive processes: a reply to Nisbett e Wilson. *Psychological Review*, 85:355-362.
- SNYDER, M. e JONES, E. (1974) — Attitude attribution when behavior is constrained. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10:585-600.
- SNYDER, M., STEPHAN, W. e ROSENFELD, D. (1978) — Attributional egotism. In J. Harvey, W. Ickes e R. Kidd (eds.) *New Directions in Attribution Research*, vol. 2, Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- SNYDER, M. e URANOWITZ, S. (1978) — Reconstructing the past: some cognitive consequences of person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36:941-950.
- STEVENS, L. e JONES, E. (1976) — Defensive attribution and the Kelley cube. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34:809-820.
- STORMS, M. (1973) — Videotape and the attribution process: reversing actor's and observers' points of view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27:165-175.
- SUMPTON, R. e GREGSON, M. (1981) — The fundamental error: an investigation of sensitivity to role-conferred advantages in self-presentation. *British Journal of Social Psychology*, 20:7-11.
- SWANN, W. e READ, S. (1981) — Self-verification processes: how we sustain our self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17:351-372.
- TAJFEL, H. (1972) — La catégorisation sociale. In S. Moscovici (ed.) *Introduction à la psychologie sociale*, vol. 1. Paris: Larousse.
- TAJFEL, H. (1978) — The psychological structure of intergroup relations. In H. Tajfel (ed.) *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Ac. Press.
- TAYLOR, S. e FISKE, S. (1975) — Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32:439-445.
- THORNDYKE, E. (1920) — A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology*, 4:25-29.
- TVERSKY, A. (1977) — Features of similarity. *Psychological Review*, 84:327-352.
- WILSON, T., HULL, J. e JOHNSON, J. (1981) — Awareness and self-perception: verbal reports on internal states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40:53-71.
- WONG, P. e WEINER, B. (1981) — When people ask «why» questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40:650-663.
- WYER, R. (1973) — Category ratings as «subjective expected values»: implications for attitude formation and change. *Psychological Review*, 80:446-467.
- WYER, R. e CARLSTON, D. (1979) — *Social Cognition, inference and attribution*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- WYER, R. e SRULL, T. (1980) — Category accessibility: some theoretical and empirical issues concerning the processing of social stimulus information. In E. Higgins, C. Herman e M. Zanna (eds.) *Social Cognition: the Ontario Symposium on Personality and Social Psychology*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- ZAJONC, R. (1968) — Cognitive theories in social psychology. In G. Lindzey e E. Aronson (eds.) *Handbook of Social Psychology*, 2.º ed., vol. 1. London: Wiley.
- ZANNA, M. e COOPER, J. (1976) — Dissonance and the attribution process. In J. Harvey, W. Ickes e R. Kidd (eds.) *New Directions in Attribution Research*, vol. 1. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- TVERSKY, A. e KAHNEMAN, D. (1971) — Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin*, 6:105-110.
- TVERSKY, A. e KAHNEMAN, D. (1973) — Availability: a heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5:207-232.
- TVERSKY, A. e KAHNEMAN, D. (1974) — Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185:1124-1131.
- TVERSKY, A. e KAHNEMAN, D. (1974) — Causal thinking under uncertainty. In R. Butts e J. Hintikka (eds.) *Basic problems in methodology and linguistics*. Dordrecht, Reidel.
- TVERSKY, A. e KAHNEMAN, D. (1979) — Causal schemas in judgments under uncertainty. In M. Fishbein (ed.) *Progress in Social Psychology*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- VALA, J. (1980) — Violence filmée et comportements agressifs: la représentation sociale de la violence. *Mémoire de licence complémentaire*. Université Catholique de Louvain.
- VAN WEELDEN, W. e CODOL, J. (1981) — Acteur-observateur: attribution causale et perspective narrative. *Note de Recherche*.
- WEINER, B. (1974) — *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown: General Learning Press.