

**FATORES DE RESISTÊNCIA À MUDANÇA:
ATITUDE, ENVOLVIMENTO, ARGUMENTAÇÃO**

MARIA DULCE BANDIERA BERGAMIN

Tese de doutoramento apresentada à Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" da Universidade de São Paulo.

P I R A C I C A B A
Estado de São Paulo - Brasil
Outubro - 1972

ERRATA

<u>Pág.</u>	<u>Parágrafo</u>	<u>Linha</u>	<u>Onde se lê:</u>	<u>Leia-se:</u>
13	primeiro	5ª	1966	1966a
19	quinto	10ª	envolvimento	envolvimento
23	primeiro	6ª	1965	1960
24	segundo	12ª	receberam	receberem
25	segundo	4ª	1968	1966
40	segundo	2ª	(1967)	(1967a)
43	primeiro	7ª	"Ciências Domés- ticas" como pro- fissão"...	"Ciências Domésti- cas como profissão"
65	segundo	2ª	inversão de pa- péis	variável VALIDADE- DOGMATISMO
67	terceiro	11ª e 12ª	McGuire (1966)	McGuire (1966a)
75	quinto	2ª	utilizam	utilizem
85	4ª refer.	2ª	publicado	publicado, 1965.

A minha mãe

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Dr. Dante Moreira Leite, do Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo, pelo encorajamento e notável disposição com que conduziu a orientação deste trabalho.

Ao Prof. Dr. Roland Vencovsky, da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", pelos esclarecimentos e sugestões referentes à análise estatística dos dados.

Aos professores dos Departamentos de Matemática e Estatística e de Fitopatologia da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz"; aos professores de Psicologia e Didática da Faculdade de Educação Piracicabana; e aos professores de Psicologia da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Araraquara, pelos horários de aulas cedidos para a realização dos estudos pilotos e das sessões experimentais.

Ao Dr. Helio Di Miguéli, pelos esclarecimentos e indicações bibliográficas referentes à fisiologia do sistema nervoso central.

À Dra. Eva D. Wilson, Professora Emérita da Ohio State University, pela obtenção de cópias xerográficas de numerosos trabalhos aqui citados.

À Srta. Thereza Watanabe, pelo trabalho de datilografia.

Aos alunos da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", da Faculdade de Educação Piracicabana e da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Araraquara, pela colaboração que prestaram, participando deste estudo como sujeitos.

À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, pelo auxílio financeiro concedido para a realização deste trabalho.

Ao Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da ESALQ, pela colaboração na fase de publicação deste trabalho.

Í N D I C E

	Pág.
OFERECIMENTO	II
AGRADECIMENTOS	III
INTRODUÇÃO	1
REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	6
Fundamentos Teóricos	7
Dados Empíricos	21
METODOLOGIA	35
Hipóteses	37
Material	38
Método	43
RESULTADOS E DISCUSSÃO	49
Mudança no Envolvimento	52
Dados Gerais	52
Dados Reduzidos	57
Mudança de Atitude	62
Dados Gerais	62
Dados Reduzidos	64
RESUMO E CONCLUSÕES	72
SUMMARY	77
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	8●
APÊNDICE A - Folheto Experimental	94
APÊNDICE B - Tabelas	109

C A P Í T U L O I

I N T R O D U Ç Ã O

Uma sociedade em transição, envolvendo constante modificação em suas instituições e padrões de conduta, exige dos indivíduos que a formam permanente adaptação a novas formas de vida e a novos modos de comportamento. O aparecimento frequente de inovações, o acesso a novos recursos, a introdução de um novo estilo de vida impõem aos indivíduos transformações relativamente profundas em suas maneiras de ser e de comportar-se.

O aumento crescente dos meios de comunicação, na sociedade contemporânea, coloca o indivíduo diante de numerosas informações contraditórias, exigindo dele a avaliação contínua de suas experiências com os objetos e as situações com que se defronta, o que provoca o aparecimento de critérios de julgamento e categorias de classificação dos fatos e objetos conhecidos. Organiza-se assim a experiência individual, num processo integrado que inclui, não apenas fenômenos cognitivos mas também afetivos, e cujo resultado tem amplas implicações comportamentais. Ao atribuir significados específicos a objetos e situações, através desse processo o indivíduo transforma o seu mundo em um todo ordenado e previsível, tornando a própria existência estável e integrada, e facilitando o seu relacionamento pessoal com esse mundo.

Não obstante a frequente solicitação a que está sujeito o indivíduo, por parte do mundo em que vive, permanecem mais ou menos inalterados certos aspectos do seu modo de ser e de agir. Em outras palavras, há fatores na personalidade individual que são estáveis, garantindo a coerência do comportamento. É em parte graças à existência desses fatores que se torna possível prever o comportamento, uma vez que conferem ao indivíduo certas tendências de ação, ou predisposições, que marcam suas reações às situações e aos objetos a que se referem.

Tais predisposições, que são adquiridas no decorrer de toda a vida do indivíduo, tem origem social, e desempenham impor-

tantes funções pessoais e sociais. Sob o ponto de vista pessoal, representam a expressão dos valores pessoais e sociais do indivíduo, e ainda contribuem para o seu ajustamento interno, uma vez que servem, embora indiretamente, para satisfazer certas necessidades básicas. Assim, uma tendência para reagir positivamente diante dos superiores favorece o desenvolvimento pessoal, através do progresso na carreira. Sob o ponto de vista social, além de possibilitar a atribuição de significados específicos a objetos e fatos, promovendo a compreensão do mundo físico e social, as predisposições individuais favorecem o conformismo aos padrões grupais, pois facilitam a identificação do indivíduo com o grupo a que pertence e a sua aceitação pelo grupo.

Sendo pois tão significativas as funções dessas predisposições individuais, aparentemente de origem social, compreende-se que, conceituadas como atitudes, tenham recebido grande atenção dos psicólogos, tornando-se o seu estudo uma das áreas mais desenvolvidas da psicologia social. O estudo dos processos de formação e mudança de atitude, por sua vez, levou à compreensão de numerosos aspectos do comportamento individual e da vida social. Fenômenos como a influência de certas fontes de comunicação sobre a persuasão, o conformismo maior ou menor dos indivíduos às pressões grupais, a influência do tipo de comunicação sobre a aceitação da mensagem, ou ainda o efeito de um comportamento discrepante da opinião pessoal sobre essa mesma opinião, tornaram-se mais compreendidos graças aos estudos realizados no setor das mudanças de atitude.

A atitude tem-se revelado como fenômeno complexo, que envolve tanto fatores cognitivos como emocionais e comportamentais. Ter uma atitude relativa a um objeto, pessoa ou fato, significa não ser mais imparcial diante desse objeto, pessoa ou fato, mas encará-lo com parcialidade, de modo positivo ou negativo. Portanto,

o objeto de uma atitude assume um valor, positivo ou negativo, para a pessoa que adota aquela atitude, levando-a a pensar, sentir e agir de modo coerente diante desse objeto. Assim, uma atitude favorável à religião não só implica certo conhecimento da doutrina como também leva o indivíduo a emocionar-se diante de fatos religiosos e a comportar-se como pessoa religiosa, pela frequência à Igreja de sua predileção, pelo acato às normas religiosas, etc. É comum observar-se, por exemplo, a grande diferença que caracteriza as reações de uma pessoa religiosa e as de um indiferente diante da notícia de um milagre.

Por outro lado, quando um indivíduo assume uma posição diante de um objeto social, é provável que passe a encará-la como algo que deve ser mantido, uma vez que essa posição pode contribuir para o seu ajustamento ao grupo, determinando as expectativas de comportamento no meio social a que pertence. Em outras palavras, uma posição adotada pode apresentar uma tendência a persistir como forma de comportamento mais ou menos permanente.

No entanto, nem todas as atitudes são igualmente importantes para o indivíduo. Através de um longo processo de desenvolvimento e participação em situações grupais, algumas atitudes tornam-se relevantes à própria imagem que o indivíduo faz de si mesmo, enquanto outras são encaradas como secundárias ou periféricas com relação à manutenção dessa imagem. Já na primeira infância a diferenciação que a criança faz de seu próprio corpo, em relação aos objetos que a circundam, proporciona-lhe uma variedade de experiências carregadas de afetividade, que levam à valorização do corpo como objeto central de uma larga porção da vida psicológica, capaz de afetar numerosas experiências pessoais. A atitude relativa ao próprio corpo torna-se assim ligada à imagem que o indivíduo faz de si mesmo, isto é, ao eu.

Através de processo semelhante formam-se muitas outras atitudes, relativas a pessoas, grupos, valores e instituições do mundo social, que se ligam à auto-imagem individual, tornando-se partes integrantes do eu. Estas são as atitudes em que o indivíduo se acha envolvido, e que, precisamente por estarem ligadas ao eu, tendem a persistir como formas de reação características da personalidade individual. Trata-se de atitudes resistentes à mudança, que quando contrariadas podem determinar reações mais ou menos intensas no sentido de sua preservação, uma vez que a estabilidade dos componentes do eu é fator de grande importância para o ajustamento individual.

O envolvimento que acompanha determinadas atitudes apresenta-se pois como fator de resistência à mudança, e como tal tem sido estudado em psicologia social. Visando prestar uma contribuição à compreensão desse fenômeno, é objetivo do presente trabalho relatar uma investigação em que se utilizou o envolvimento como variável independente, combinada com uma manipulação de mudança de atitude. Após a conveniente revisão bibliográfica apresentar-se-á o relatório, que inclui a descrição do plano experimental empregado e dos resultados obtidos, bem como a discussão das implicações teóricas desses resultados.

C A P Í T U L O I I
REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Fundamentos Teóricos

O conceito de atitude foi estudado, durante três décadas, em diferentes campos, como a psicologia, a sociologia e a psicanálise, mas só a partir de 1935 surgiu, com Allport, o primeiro esforço no sentido de integrar as abordagens até então tentadas, bem como de distinguir o conceito de outros fenômenos estudados na época.

Apesar do conceito de atitude apresentar as características essenciais a um conceito teórico, isto é, ter múltiplos antecedentes e afetar múltiplas respostas, só em 1967 aparece, com Fishbein, a expressão "attitude theory", abrindo o caminho para a elaboração de teorias relativas ao fenômeno (Cf. Ostrom, 1968).

Entretanto, tal como ocorreu no campo da inteligência, os estudos quantitativos sobre as atitudes, visando a mensuração do fenômeno, precederam a elaboração de teorias. Assim, longo debate sobre a possibilidade de se submeter a atitude a observação e mensuração encerrou-se já em 1928, com o artigo de L.L. Thurstone "Attitudes can be measured", publicado no American Journal of Sociology. Nesse artigo o autor apresenta a atitude como um conceito psicológico complexo e multidimensional, mas estabelece um método destinado a medir apenas uma dimensão. Definida como a quantidade de afeto positivo ou negativo dirigido a um objeto, tal dimensão corresponde ao valor numérico médio de todas as proposições relativas ao objeto, e aceitas pelo indivíduo, sendo o valor numérico de cada proposição previamente determinado por um consenso grupal. Tal método, resultante da aplicação da análise psicofísica à mensuração de atitudes, baseia-se em várias suposições concernentes à relação entre as proposições verbais que exprimem uma

opinião e o correspondente afeto dirigido ao objeto, embora essas suposições não tenham sido claramente discutidas por Thurstone.

Apesar da medida proposta por Thurstone referir-se a apenas uma dimensão da atitude, isto é, à dimensão afetiva, o autor reconhece a complexidade do conceito, descrevendo-o como uma construção multidimensional comparável a entidades do mundo físico, como uma mesa, por exemplo (Thurstone, 1959, pp. 215-216). O ponto de vista geralmente aceito na Psicologia Social contemporânea é aquele que descreve a atitude como um fenômeno que inclui três tipos de componentes: cognitivos, afetivos e comportamentais (Sherif, Sherif e Nebergall, 1965; Zimbardo-Ebbesen, 1970). A utilidade da inclusão desses três tipos de fatores no conceito de atitude foi empiricamente demonstrada, há alguns anos. (Ostrom, 1969)

Uma vez estabelecidas as bases da mensuração da atitude, a conseqüência inevitável foi o estudo dos fenômenos de mudança de atitude. Desde que o afeto que corresponde à atitude pode ser descrito através da distribuição dos valores afetivos das opiniões ou cogações que o indivíduo aceita, com relação ao objeto, qualquer alteração ocorrida nessa distribuição provoca mudança de atitude. Tal mudança pode resultar, segundo Thurstone, da adoção de novas opiniões sobre o objeto, ou da rejeição de opiniões anteriormente aceitas. Em outras palavras, uma atitude relativa a qualquer objeto pode tornar-se mais favorável, através da aceitação de novas opiniões favoráveis, da rejeição de opiniões desfavoráveis antes mantidas pelo indivíduo, ou por ambos os meios. Também podem ocorrer alterações nas opiniões mantidas pelo indivíduo sobre um objeto, sem que se verifique qualquer mudança, em termos quantitativos, na atitude correspondente. Isso ocorre, por exemplo, quando as opiniões aceitas ou rejeitadas distribuem-se simetricamente em ambos os lados da média do afeto que exprime a atitude.

O estudo dos fatores que afetam a aceitação ou rejeição de informações sobre um objeto de atitude, e sua influência na atitude individual, foi amplamente desenvolvido por M. Sherif e C.I. Hovland (1961), em sua teoria de assimilação e contraste.

Segundo essa teoria, uma atitude pode ser considerada como um ponto de referência interno que o indivíduo utiliza ao fazer julgamentos sobre estímulos recebidos. Uma comunicação persuasiva, ou qualquer informação sobre um objeto de atitude, atua como um estímulo externo, que será julgado a partir do ponto de referência fornecido pela atitude que o próprio indivíduo mantém a respeito. Entretanto, a posição individual assumida diante de um objeto não é concebida como um ponto unitário, mas como uma gama de posições que o indivíduo considera aceitáveis. O conjunto dessas posições, incluindo aquela considerada mais aceitável, constitui a região ou latitude de aceitação da atitude individual, nos termos da teoria de assimilação e contraste. Por outro lado, toda atitude inclui uma série de pontos de vista que são considerados inaceitáveis pelo indivíduo. Estes pontos de vista, ou, em termos operacionais, os itens de uma escala aos quais o indivíduo objeta, constituem a região ou latitude de rejeição de sua atitude. Entre a região de aceitação e a região de rejeição de uma atitude encontra-se a região de neutralidade, que inclui os itens aos quais o indivíduo é indiferente.

Paralelamente ao desenvolvimento da teoria de assimilação e contraste, numerosas orientações têm dominado a pesquisa em Psicologia Social, determinando o aparecimento de grande número de teorias e modelos teóricos, particularmente nos Estados Unidos da América do Norte. Cerca de trinta contribuições diferentes, representando apenas duas orientações teóricas (comportamentismo e teoria cognitiva) elaboradas após 1950, foram mencionadas em recente análise histórica. (Cf. Ostrom, 1968)

Ao passo que os comportamentistas dão especial destaque às manifestações externas das reações individuais, as teorias cognitivas enfatizam o caráter fenomenológico da experiência, dedicando-se ao estudo dos processos internos e das relações entre os elementos cognitivos que acompanham as reações manifestas do indivíduo no meio social.

Nos últimos anos, uma tendência que tem marcado o estudo dos fenômenos de mudança de atitude é aquela que considera a atitude não como uma entidade teórica independente, passível de ser individualmente manipulada ou mudada, mas como um sistema ou organização de cognições, afetos e tendências de ação. O conceito apresentado a seguir, adotado no presente trabalho, e que foi proposto por Krech, Crutchfield e Ballachey (1969, Vol. I, p. 161), é representativo desta tendência:

As atitudes são "sistemas duradouros de avaliações, positivas ou negativas, sentimentos emocionais e tendências de ação, favoráveis ou desfavoráveis, com relação a objetos sociais."

Como consequência, há o reconhecimento de que as mudanças sofridas por determinadas atitudes não resultam em mera mudança de posição com relação a um objeto particular, mas podem provocar um processo de reestruturação de todo o sistema em que o objeto se enquadra. Os estudos de Carlson (1956) e Brock (1962) são significativos a este respeito.

O desenvolvimento das teorias cognitivas tem sido marcado pelo aparecimento de três orientações mais ou menos distintas, caracterizadas pela ênfase dada a determinados aspectos dos fenômenos estudados (Cf. Zajonc, 1968). A primeira dessas orientações dedica especial atenção à descrição das entidades cognitivas, isto é, da organização cognitiva, com suas categorias e conceitos, e principais propriedades.

A segunda orientação caracteriza-se pela ênfase dada aos processos cognitivos, ao passo que na terceira orientação nota-se uma preocupação maior com a dinâmica cognitiva, e a ênfase é dada aos fenômenos de mudança, amplamente explorados pela pesquisa atual sobre mudança de atitude.

Dissonância Cognitiva. Uma breve análise da literatura psicológica relativa à dinâmica cognitiva, a partir de 1950, revela que a pesquisa em Psicologia Social tem sido dominada pelo chamado princípio da coerência cognitiva. Inicialmente proposto por Heider (1946) como "equilíbrio cognitivo", e posteriormente elaborado sob diferentes nomes, como "congruência", ou "dissonância", este princípio supõe que a pessoa tende a se comportar de modo a evitar ou diminuir incoerências internas entre seus pensamentos, sentimentos ou ações. O postulado básico afirma que a incoerência motiva as pessoas a alterar suas crenças ou ações para torná-las coerentes entre si.

Como era de se esperar, um princípio teórico dessa natureza provocou o aparecimento de numerosos problemas de investigação, e em breve estendeu-se a diversos setores da Psicologia Social, como aquelas que se referem às relações interpessoais em sistemas sociais (Cartwright e Harary, 1967), aos sistemas cognitivos intrapessoais (Abelson e Rosenberg, 1967), aos atos comunicativos (Newcomb, 1967), ou ainda a fenômenos cognitivos individuais (Festinger, 1957; Fishbein e Raven, 1967; Osgood e Tannenbaum, 1967).

De todas as teorias baseadas no princípio da coerência cognitiva, a teoria da dissonância cognitiva, de L. Festinger (1957), é sem dúvida a mais controvertida, estimulando grande parte da pesquisa atual sobre mudança de atitude. Apesar das críticas severas que sofreu (Chapanis e Chapanis, 1964), esta teoria, a

princípio voltada para problemas de comunicação e influência social, rapidamente estendeu-se a numerosos outros problemas, passando a estudar os processos cognitivos em geral e a dinâmica das mudanças de atitude (Cf. Festinger, 1957). Afirma Festinger que a pessoa humana possui uma tendência para manter coerência entre suas cognições. Quando dois ou mais elementos cognitivos mutuamente relevantes são incoerentes, isto é, quando o reverso de um resulta do outro, diz-se que eles mantêm entre si uma relação dissonante, e é provável que a pessoa que os possui experimente dissonância cognitiva. Sendo esta uma experiência desagradável, a pessoa sente-se motivada para reduzi-la, buscando a consonância ou coerência entre suas cognições.

Na vida diária, são numerosas as condições que podem provocar dissonância cognitiva. Quando uma pessoa percebe incoerências lógicas em seus processos mentais, quando percebe que um costume social foi contrariado, ou ainda quando um fato atual contraria uma expectativa baseada na experiência passada, é provável a ocorrência de dissonância. Também as situações em que a pessoa se acha mais ativamente envolvida (como aquelas em que deve tomar uma decisão pessoalmente importante, optando por uma, entre várias alternativas de ação, ou quando se encontra diante de informações contrárias à sua própria opinião, ou ainda quando se comporta de modo discrepante de suas convicções pessoais) produzem dissonância.

O tipo de elementos cognitivos aí existentes, bem como o contexto cognitivo total, determinam o processo que o indivíduo adota para reduzir a dissonância experimentada. Os processos mais freqüentemente adotados, entretanto, são: (a) buscar novas informações, que aumentem a coerência cognitiva interna do indivíduo; (b) alterar um elemento cognitivo ambiental; (c) alterar um elemento cognitivo comportamental. Neste último caso verifica-se a ocorrência de mudança de atitude.

Uma situação em que o comportamento da pessoa diante de um objeto qualquer contraria a sua atitude relativa a esse objeto, é portanto capaz de provocar o aparecimento de dissonância cognitiva. (Este fato, cujas origens remontam a Anna Freud e Bettelheim (Cf. McGuire, 1966, p. 492), tem amplas implicações sociais, particularmente com referência às conseqüências psicológicas do conformismo das pessoas à lei. Quando um indivíduo submete-se à lei contrariando sua atitude pessoal a respeito, é provável que experimente dissonância). Como resultado, pode ocorrer a mudança dessa atitude, a fim de que se reduza a magnitude da dissonância experimentada. Tal fato se dá porque, quando uma pessoa age de modo contrário às suas convicções pessoais, a cognição relativa a essas convicções é dissonante da cognição relativa à sua conduta, e pode mudar suas convicções (e portanto sua atitude), diminuindo a discrepância entre elas e sua conduta. Resolve-se assim a dissonância.

O grau em que uma atitude se altera, entretanto, depende da magnitude da dissonância experimentada, sendo função de uma série de condições que antecedem a ocorrência da dissonância. Entre essas condições destacam-se a proporção entre os elementos cognitivos consonantes e dissonantes relativos ao objeto ou comportamento (havendo uma relação negativa entre o número de elementos consonantes com a atitude e a magnitude da dissonância), e a importância desses elementos. Segundo Festinger, atitudes importantes, quando contrariadas, produzem mais dissonância que atitudes pouco importantes para o indivíduo, resultando portanto em maior mudança de atitude.

Embora logicamente compatível com a teoria, a proposição acima apresenta a dificuldade de não estabelecer precisamente o sentido da "importância" das atitudes em questão. Como nota Singer (1968), esta é uma qualidade multidimensional, incluindo, entre

outras, uma dimensão da intensidade, sendo este o sentido que Singer atribui à "importância" mencionada por Festinger. Existe ainda uma importância "objetiva", determinada pelo consenso grupal sobre o objeto, e também uma importância "pessoal", que corresponde à "relevância para o eu" proposta por Hardyck e Kardush (1968, p. 687). Neste último sentido a importância das atitudes individuais tem sido melhor descrita em termos da sua "centralidade" no sistema cognitivo (Cf. Rokeach, 1960; Pilisuk, 1968; Ostrom e Brock, 1968).

Centralidade e Mudança. Embora não fosse então tratada no contexto de mudança de atitude, a existência de uma dimensão de centralidade-periferia na personalidade foi inicialmente proposta por William James (in Brown, 1965, p. 215) ao discutir a experiência religiosa, e retomada por Kurt Lewin (1936), que descreve a pessoa como um sistema estratificado contendo regiões centrais e regiões periféricas, cuja localização é de grande significação para problemas de decisões, intenções, memória, emoções e outros. Mais recentemente, Joseph Nuttin (1958, p. 226), discutindo o conceito freudiano de inconsciente, apresenta a "intimidade psíquica" como um núcleo integrado de "conteúdos dinâmicos", em torno e a partir do qual se contrói o comportamento socializado.

É importante notar que essa noção da centralidade de certos aspectos da vida mental possui um correlato no "sistema límbico" estudado pela neurofisiologia contemporânea, que revela a existência de um conjunto de estruturas nervosas em torno do local de união dos dois hemisférios cerebrais, para o qual convergem estímulos tanto do meio interno como do meio ambiente, e que desempenha importante papel na aprendizagem, memória e condicionamento, bem como no controle superior do comportamento (Magoun, 1964).

A posição específica que uma atitude ocupa no sistema cognitivo individual, bem como suas relações com outras atitudes que o indivíduo mantém, contribui para que ela se revele mais ou menos passível de mudança, diante de tentativas de influência social. Em outras palavras, a maior ou menor resistência de uma atitude à mudança é, pelo menos em parte, uma função da sua centralidade no sistema cognitivo individual.

Como foi notado por Lazarsfeld, Berelson e Gaudet (1955), as atitudes individuais organizam-se em uma hierarquia de estabilidade, sendo mais estáveis (e portanto menos susceptíveis à influência social) aquelas que são centrais no sistema cognitivo. Esta estabilidade garante ao indivíduo a preservação dos seus sentimentos de segurança pessoal.

Rokeach (1960) propõe uma dimensão central-periférica no sistema de crenças individual, responsável em parte pela resistência de certas atitudes à mudança. São mais resistentes as atitudes que se ligam a crenças centrais, que não admitem controvérsia, sob o ponto de vista do indivíduo.

Empregando uma terminologia diferente, Harvey (1967) descreve os conceitos centrais como uma espécie de prisma, através do qual o indivíduo avalia a relevância dos estímulos provenientes do meio externo, codificando-os e atribuindo-lhes significados psicológicos.

Pilisuk (1962) elaborou um modelo de centralidade que descreve o campo cognitivo individual como uma estrutura que tem como centro o eu, "imediatamente cercado por um conjunto de objetos ou fatos relevantes ao eu. Essas entidades centrais estão interligadas por proposições de probabilidade (crenças) ou de avaliação (atitudes). As regiões mais centrais contêm fortes elos entre as crenças e grande probabilidade de que atividades relevantes ao

eu levem a resultados positivamente avaliados" (p. 695). Dessa forma, o sistema cognitivo dispõe de uma reserva de informações congruentes, úteis à auto-afirmação; as crenças e atitudes relevantes ao conceito que o indivíduo tem de si mesmo tendem a não transigir diante de incongruência, ao passo que aquelas menos relevantes mudam mais facilmente.

O problema da centralidade de certas atitudes no sistema cognitivo individual, como fator de resistência à mudança, tem sido tratado, na literatura psicológica, sob a designação de envolvimento. Atitudes centrais seriam aquelas em que o indivíduo se acha envolvido, resistindo à mudança mais que as atitudes periféricas, caracterizadas por um baixo grau de envolvimento. Allport (1966) emprega a expressão "envolvimento do eu" para caracterizar as atividades que se situam no centro da personalidade individual, em oposição àquelas que se encontram na periferia da personalidade, sendo as primeiras mais importantes que as outras sob o ponto de vista do indivíduo. De modo geral, diz-se que há envolvimento quando o indivíduo relaciona qualquer estímulo ou situação com o conteúdo do seu eu.

Sherif e Cantril (1947) fizeram a primeira e mais exaustiva análise do envolvimento, afirmando que as atitudes em que o indivíduo se acha envolvido são aquelas que, adquiridas como valores sociais, são encaradas pelo indivíduo como parte de si mesmo, definindo a sua posição social e incorporando-se ao seu eu. Tais atitudes, que possuem propriedades afetivas relativamente intensas, tendem a ser preservadas pelo indivíduo, que se sente frustrado quando elas são contrariadas. Na definição de si mesmo, o indivíduo inclui não só os objetos e qualidades pessoais que lhe são caros, mas também um conjunto de valores sociais com os quais se identifica, e que definem a sua maneira de ser e de comportar-se. As atitudes que ele mantém, com relação a esses objetos e valores,

são portanto caracterizadas por um alto grau de envolvimento, e formam uma constelação relativamente estável e resistente à mudança.

O apego que o indivíduo possui a algumas de suas atitudes é um dos principais aspectos dessa análise do envolvimento, e foi preservada nos trabalhos mais recentes de Sherif e colaboradores (Sherif e Hovland, 1961; Sherif, Sherif e Nebergall, 1965).

Estudando experimentalmente o envolvimento, outros autores o tem definido através de suas conseqüências, não se preocupando com as características estruturais do fenômeno. Freedman (1964) definiu envolvimento como "interesse, preocupação ou apego por uma posição específica diante de um objeto", mencionando a possibilidade de um envolvimento mais geral, "sem referência a uma posição específica" (p. 290). Greenwald (1965) utilizou as expressões "position involvement", definida como "adesão a um comportamento anterior"; e "solution involvement", definida como "empenho na busca de uma boa solução para um problema". Deve-se notar, entretanto, que tanto Freedman como Greenwald não fazem referência ao eu individual, o que sugere que tais formas de envolvimento são vistas como independentes do envolvimento do eu.

De modo semelhante, Allport (1966, p. 147) distingue o "envolvimento na tarefa", que caracteriza o nível de execução motora que certas atividades requerem, e o "envolvimento do eu", que surge quando a participação em certas atividades assume significado pessoal.

O grau de esforço e participação visceral exigido por determinadas atividades foi denominado "envolvimento organísmico" por Theodore Sarbin e Vernon Allen (1968), representantes da Teoria do Papel, que o consideram uma das principais dimensões do

desempenho de papéis pela pessoa. Pode-se notar que esta abordagem não designa um fenômeno essencialmente psicológico, como é o caso da "significação pessoal" ou "envolvimento do eu" mencionados por Allport. É este caráter do envolvimento que apresenta maior interesse para o presente trabalho.

Miller (1965), citando Sherif e Hovland, reconhece quatro componentes no envolvimento do eu: apoio social, saliência ou importância do objeto da atitude, apego à posição assumida, e repetição mental freqüente dos argumentos que justificam essa posição. A presença desses quatro componentes determina um alto nível de envolvimento.

A primeira tentativa sistemática para estabelecer as propriedades estruturais do envolvimento deve-se a Ostrom e Brock (1968). Preservando o caráter fundamental do envolvimento, propostos por Sherif e Cantril, Ostrom e Brock apresentam um modelo cognitivo, em que o fenômeno é analisado no contexto do sistema cognitivo individual.

De acordo com o modelo cognitivo, uma atitude caracterizada por um alto grau de envolvimento tem, como principal aspecto, sua relação com a definição que o indivíduo faz de si mesmo. Esta definição, por sua vez, é uma função da constelação de valores pesoais e sociais adquirida pelo indivíduo. Dentre as atitudes que o indivíduo mantém, aquelas que mais se aproximam dessa constelação, e particularmente dos seus valores centrais, são as que apresentam maior grau de envolvimento. Os valores pessoais e sociais do indivíduo são centrais na medida em que são essenciais ao seu auto-conceito. Por outro lado, o tipo de relação existente entre a atitude e o valor, em termos da semelhança, relevância, dependência ou distância entre eles, contribui também para que haja maior ou menor envolvimento. Este fator, denominado "relatedness" por

Ostrom e Brock, foi por eles comparado aos fatores "dependência" definido por Zajonc (1960), e "ligação", proposto por Brock (1962). ^{*}/

Finalmente, o terceiro fator que determina o grau de envolvimento de uma atitude é, de acordo com o modelo cognitivo, o número de valores aos quais essa atitude se liga.

As propriedades estruturais do envolvimento são, portanto, a centralidade dos valores que se ligam à atitude em questão, o tipo especial de relação que existe entre eles e a atitude, e o número desses valores, havendo uma correlação positiva entre essas propriedades e o envolvimento.

A magnitude do envolvimento é determinada por uma combinação multiplicativa dos dois primeiros fatores, para cada valor que se liga à atitude.

Como foi notado por Ostrom e Brock, o modelo cognitivo assemelha-se ao modelo proposto por Rosenberg (1956), relativo às relações existentes entre a estrutura cognitiva e o afeto que caracteriza determinada atitude. A diferença entre os dois modelos reside no fato de que, ao passo que o de Rosenberg tem como foco o objeto da atitude, o modelo cognitivo refere-se à posição que o indivíduo assumiu diante do objeto. Ostrom e Brock utilizam-se, portanto, da distinção entre um objeto de atitude e a atitude propriamente dita para justificar o seu modelo, segundo o qual o envolvimento refere-se à atitude assumida, e não ao objeto, como ocorre com o "afeto atitudinal" analisado por Rosenberg.

^{*}/ Cf. Brock, 1962, p. 265: "Bonds among cognitions were indicated by showing that changing, modifying, or rejecting one implication of becoming a Catholic would be accompanied by alterations in one or several other implications".

De acordo com o modelo cognitivo, a principal consequência do envolvimento é a resistência à persuasão. Uma atitude caracterizada por um alto grau de envolvimento é portanto, muito resistente à mudança. Este modelo, pode-se notar, é coerente com as principais suposições teóricas relativas ao fenômeno da centralidade de certas atitudes no sistema cognitivo, anteriormente analisadas. É também coerente com a abordagem do julgamento social e envolvimento, proposto por Sherif, Sherif e Nebergall (1965), que prevê mais resistência à mudança para atitudes caracterizadas por maior envolvimento. Entretanto, ao passo que esta abordagem afirma que as atitudes extremas são as de maior envolvimento, de acordo com o modelo cognitivo tal relação não é necessária, uma vez que um alto grau de envolvimento pode ser encontrado ao longo de toda a escala, inclusive em posições de neutralidade.

O valor do modelo cognitivo não se encontra apenas em sua contribuição teórica, ao permitir compreender as propriedades estruturais do envolvimento. Outra importante vantagem que oferece reside no fato de estabelecer um procedimento para a manipulação experimental desse fenômeno. Esse procedimento será descrito com detalhes no próximo capítulo deste trabalho.

Tendo apresentado os principais aspectos da fundamentação teórica que orienta a presente investigação, far-se-á a seguir o exame dos estudos experimentais que contribuíram para a formulação do atual problema de pesquisa.

Dados Empíricos

Comportamento discrepante e Mudança de atitude. Como foi notado anteriormente, a teoria da dissonância cognitiva prevê a ocorrência de mudança de atitude quando um indivíduo se comporta de modo discrepante em relação a uma atitude assumida, e não dispõe de outros meios para reduzir a dissonância provocada por esse comportamento. Isso significa que um indivíduo em situação de laboratório, levado a expressar uma opinião negativa sobre determinado objeto ou fato, contrariando sua convicção pessoal a respeito, provavelmente passará a acreditar menos nesse objeto ou fato, revelando assim mudança de atitude. Tal situação, denominada "forced compliance" por Festinger (1957, p. 87) e conhecida entre nós como "inversão de papéis", tem sido usada como paradigma para provocar mudança de atitude em condições experimentais.

O primeiro experimento em que os sujeitos foram levados a comportar-se de modo contrário às suas opiniões é anterior à obra de Festinger, e foi realizado por Kelman (1953). Nesse experimento, Kelman pediu a alunos do sétimo ano de uma escola elementar que escrevessem argumentos defendendo certo tipo de revista em quadrinhos do qual eles não gostavam, como havia sido anteriormente verificado. Para conseguir a colaboração dos sujeitos o experimentador prometeu-lhes uma recompensa monetária, variando a quantidade oferecida a diferentes grupos. O resultado desse estudo revelou a ocorrência de mudança de atitude, sendo esta maior entre os sujeitos que receberam pequena recompensa do que entre aqueles que receberam recompensa maior.

O estudo de Kelman marca o início de uma controvérsia na interpretação das conseqüências psicológicas da inversão de papéis,

e numerosos experimentos foram realizados a partir de então, utilizando esse paradigma.

Em 1954 Janis e King levaram seus sujeitos a falar em público defendendo certas probabilidades de ocorrência de determinados acontecimentos, as quais eles não aceitavam intimamente. Outros sujeitos, servindo de controle, simplesmente ouviram e leram os mesmos argumentos. Como resultado verificou-se que houve maior mudança de atitude entre os sujeitos experimentais que falaram sobre o assunto, do que entre aqueles que serviram de controle.

King e Janis (1956) realizaram a seguir outro estudo, cujos resultados confirmaram os anteriores. Em uma condição experimental os sujeitos foram levados a ler uma comunicação contrária à atitude que mantinham sobre o recrutamento militar de estudantes, assunto este que lhes dizia respeito diretamente. A seguir, esses mesmos sujeitos tiveram que defender "sinceramente" o ponto de vista contido na comunicação. Nas condições de controle, os sujeitos apenas leram a mesma comunicação, oral ou mentalmente. Os resultados revelaram maior mudança de atitude na condição experimental que nas de controle. Os autores propuseram a existência de um processo de auto-persuasão para explicar esse fato, destacando a influência da improvisação nesse processo.

Em 1957 Culbertson realizou um estudo em que os sujeitos, que mantinham atitudes preconceituosas com relação aos pretos, desempenharam o papel de um preto em mudança para um bairro de brancos. Um segundo grupo de sujeitos observou a cena, enquanto um grupo de controle não recebeu qualquer tratamento. Os resultados indicaram que o primeiro grupo mudou sua atitude, tornando-se mais favorável aos pretos, ocorrendo uma mudança menor no segundo grupo, e nenhuma no terceiro.

Tendo sido comprovada a sua utilidade como manipulação de mudança de atitude, a inversão de papéis passou a ser empregada por numerosos pesquisadores que buscavam evidência empírica para a teoria da dissonância cognitiva (Cohen, Brehm e Fleming, 1958; Aronson e Mills, 1959; Festinger e Carlsmith, 1959; Rabbie, Brehm e Cohen, 1959; Cohen, 1964; Zimbardo, 1965), tornando-se porém gradualmente, como afirmam Jones e Gerard (1967, p. 485), "um campo de batalha para explicações teóricas rivais". (Cf. Rosenberg, 1965; Brehm e Cole, 1966; Greenwald, 1969, 1970). Os estudos citados forneceram indicações de que, quando pequena justificação é dada ao sujeito para o desempenho do comportamento discrepante, aumenta a probabilidade da ocorrência de mudança de atitude no sentido da redução da dissonância.

Tendo em vista a fama de que se revestem atualmente, e por serem representativos dos outros trabalhos citados, os estudos de Aronson e Mills (1959), Festinger e Carlsmith (1959) e Cohen (1964) serão descritos a seguir.

Aronson e Mills verificaram, de modo consistente com a teoria da dissonância, que quando um indivíduo passa por uma experiência muito desagradável para ser admitido em um grupo, tende a avaliar o grupo de modo mais favorável do que quando a experiência é pouco desagradável. Tomando dois grupos de moças que se apresentaram como voluntárias para participar de uma discussão sobre psicologia e sexo, os autores submeteram um desses grupos a "testes" perturbadores, que consistiam em ler, diante do experimentador, uma lista de palavras obscenas. Essa exigência foi apresentada como um teste da naturalidade com que as pessoas enfrentam assuntos ligados a sexo. O segundo grupo não passou por essa experiência mas por outra, menos perturbadora, lendo apenas palavras relacionadas com sexo. Depois que todas as jovens foram "aprovadas" e admitidas ao grupo, ouviram uma discussão gravada, muito desinteressanta.

te, que lhes foi apresentada como exemplo daquela de que iriam participar. A medida dependente foi obtida através de escalas em que as jovens indicaram o grau de interesse que a discussão apresentava para elas. Confirmando a previsão, derivada da teoria da dissonância, os resultados revelaram que a discussão fora avaliada mais favoravelmente pelas jovens que passaram pelo teste mais desagradável. Dessa forma, a dissonância experimentada ao saberem que haviam passado por um teste tão desagradável, para serem admitidas em uma discussão desprovida de interesse, foi reduzida pela distorção da percepção.

No experimento de Festinger e Carlsmith foram utilizados três grupos de sujeitos (dois experimentais e um de controle). Após todos realizarem uma tarefa extremamente monótona e desinteressante, os sujeitos dos dois grupos experimentais foram solicitados a afirmar a um outro (colaborador do experimentador) que a tarefa era interessante e agradável. A um desses grupos foi prometida a importância de um dólar para desempenhar o comportamento contra-attitudinal, e ao outro, vinte dólares. O grupo de controle apenas avaliou a tarefa, através de escalas que revelavam se ela havia sido atrativa. As mesmas escalas foram respondidas pelos outros dois grupos de sujeitos, depois de se comunicarem com o colaborador dos experimentadores e receberam a recompensa monetária. Os resultados revelaram que o grupo que recebeu a recompensa menor foi o que julgou mais interessante a tarefa. Comprovou-se portanto a teoria da dissonância cognitiva.

Cohen (1964) solicitou a seus sujeitos que escrevessem argumentos favoráveis a uma recente ação punitiva da polícia de New Haven contra estudantes da Yale University. Tal procedimento, combinado com quatro diferentes níveis de recompensa monetária, teve como resultado a mudança de atitude dos sujeitos, que se revelaram mais favoráveis ao objeto em questão do que um grupo de con-

trole, que não recebeu o tratamento experimental. Confirmando suas expectativas, baseadas na teoria da dissonância, Cohen verificou que a mudança de atitude foi maior entre os sujeitos que receberam a menor recompensa.

Outras investigações ligadas à mesma teoria permitiram verificar a influência da coerção, exercida sobre os sujeitos para desempenharem a inversão de papéis, sobre a mudança de atitude resultante (Brehm, 1968; Aronson e Carlsmith, 1963). Estes estudos revelaram que, além do mínimo necessário para provocar dissonância nos sujeitos, menor coerção leva a maior mudança de atitude. Nos termos da teoria da dissonância explica-se esse fato por que, sendo pequena a pressão exercida sobre os sujeitos, é menor o número de elementos cognitivos consonantes com o comportamento discrepante, e portanto é maior a magnitude da dissonância experimentada.

Também foram estudados, como fatores que afetam a magnitude da dissonância causada pela inversão de papéis, as características da pessoa que induz o comportamento discrepante (Smith, 1961), o grau de escolha permitido aos sujeitos para desempenhar ou não o papel exigido (Brock e Buss, 1962; Linder, Cooper e Jones, *in* Helmreich e Collins, 1968), e o compromisso que a inversão de papéis representa para os sujeitos (Helmreich e Collins, 1968).

Resumindo os resultados dos estudos mencionados e outros, Cohen (1964, p. 99) afirma que a inversão de papéis produz máxima dissonância, e portanto mudança de atitude, quando há "pequenas recompensas, poucos benefícios materiais, poucas justificacões, pouca coerção, muita escolha, muita auto-estima, um agente influenciador desagradável e um comportamento altamente discrepante".

A inversão de papéis constitui, portanto, um paradigma experimental eficaz como manipulação de mudança de atitude, desde

que sejam satisfeitas essas condições. Entretanto, outros estudos, orientados ou não pela teoria da dissonância cognitiva, têm revelado ainda maior complexidade do fenômeno, pelas conseqüências que provoca ou pelas condições específicas em que produz mudança de atitude. Verifica-se que em planos experimentais complexos os seus efeitos não são tão claros como os obtidos por Janis e King, por exemplo.

Carlsmith, Collins e Helmreich (1966), combinando a quantidade de recompensa monetária oferecida com diferentes tipos de comportamento discrepante (confronto pessoal ou redação de argumentos), obtiveram o efeito de dissonância (isto é, maior mudança com menor recompensa) apenas nas condições em que foi usado o confronto pessoal.

Rosenberg (1965) cuja posição teórica difere da de Festinger, atribuiu à variável que denominou "apreensão de avaliação" os efeitos, obtidos nos experimentos citados, que comprovaram as previsões da teoria da dissonância cognitiva. Essa variável consistiria na expectativa dos sujeitos em relação ao que o experimentador pudesse julgar do seu comportamento na situação experimental, e Rosenberg realizou um estudo em que a sua ocorrência foi eliminada. O efeito da dissonância não foi obtido, mas como nota Rodrigues (1972), ao tentar eliminar essa variável Rosenberg impediu que os sujeitos experimentassem dissonância, eliminando portanto a possibilidade de obtenção do efeito.

Variando a coerção exercida sobre diferentes grupos de sujeitos, para que se sentissem obrigados a prestar um favor ao experimentador, Brehm e Cole (1966) verificaram que quando o sujeito se sentia coagido a agir de certa maneira, tendia a reagir, apresentando o comportamento oposto. A fim de explicar esses resultados, e os de outros estudos que realizou, Brehm (1966) elaborou um

modelo que afirma que quando o indivíduo sente que sua liberdade para se comportar de certa maneira está ameaçada, apresenta uma tendência para reagir (reatância) no sentido de recuperar essa liberdade. Este fato explicaria, segundo o autor, a ocorrência do "efeito de bumerangue" em situações em que se tenta controlar o comportamento alheio.

Outros estudos baseados na inversão de papéis, que visavam testar hipóteses não derivadas da teoria da dissonância cognitiva, e que são relevantes para o presente trabalho, foram realizados por Greenwald. Preocupado com fenômenos ligados ao processo de aprendizagem cognitiva e sua influência sobre a persuasão, este autor realizou em 1969 um experimento em que verificou que o simples conhecimento de que iriam ter que desempenhar um comportamento discrepante da própria atitude levou os sujeitos a revelar maior objetividade, ao julgar a validade de uma série de argumentos bilaterais (favoráveis e contrários) relativos ao objeto em questão.

Em estudo mais recente Greenwald (1970) verificou que a inversão de papéis não produziu mudança de atitude quando os sujeitos tiveram oportunidade de julgar a validade de argumentos bilaterais sobre o objeto de atitude, antes de serem informados de que iriam desempenhar o comportamento contra-attitudinal. O autor interpreta esse resultado em termos de uma associação que se estabeleceria entre o objeto da atitude e a resposta recomendada, nos casos em que ocorre a persuasão. Os sujeitos do estudo citado não teriam apresentado mudança de atitude porque a avaliação de argumentos bilaterais teria provocado uma contra-argumentação mental que impediu a formação dessa associação.

Os estudos até agora mencionados deixam claro que a inversão de papéis como paradigma experimental, embora tenha provado a sua utilidade como manipulação capaz de provocar mudança de

atitude, revelou também ser um fenômeno bastante complexo, acarretando reações psicológicas muito variadas. Para comprovar esta afirmação cita-se ainda o estudo desta autora (Bergamin, 1971) em que a inversão de papéis determinou uma diminuição do envolvimento experimentalmente provocado pela ligação da atitude dos sujeitos a valores centrais. Esse estudo será melhor analisado na próxima seção do presente trabalho.

Envolvimento e resistência à mudança. O exame dos fundamentos teóricos do fenômeno do envolvimento revela, como foi visto, que esse conceito surgiu como uma possível explicação para as grandes diferenças que caracterizam as reações individuais a tentativas de influência social. É comum observar-se que uma única comunicação persuasiva pode despertar, em diferentes indivíduos, reações que vão da sua aceitação total à rejeição, podendo mesmo provocar mudanças no sentido oposto ao esperado. Em geral as teorias relativas ao fenômeno sustentam que atitudes caracterizadas por um alto grau de envolvimento, isto é, atitudes centrais ao conceito que o indivíduo tem de si mesmo, são resistentes à mudança.

De modo semelhante, os estudos experimentais que têm utilizado o envolvimento como variável independente indicam que essa variável contribui, geralmente, para diminuir ou impedir o efeito de manipulações de mudança de atitude, revelando-se portanto como fator de resistência à mudança. Os principais estudos sobre o assunto, que contribuíram para a formulação do atual problema de pesquisa, serão descritos a seguir.

Freedman (1964) manipulou o envolvimento de um grupo dos seus sujeitos dizendo-lhes que sua primeira resposta à tarefa experimental era reveladora de sua inteligência e boa percepção. A um segundo grupo foi dito que essa resposta não seria levada em consi

deração, por estar baseada em primeiras impressões. Dessa forma foram obtidos dois níveis de envolvimento, com relação à mesma tarefa, que consistia na formação de um conceito a partir de figuras geométricas que diferiam em forma, tamanho, número e posição. Essa manipulação de envolvimento foi combinada com uma manipulação de discrepância, em que os sujeitos tiveram que fazer nova descrição do conceito, após receberem informações cuja diferença das anteriores foi controlada para cada grupo. Os resultados revelaram maior mudança entre as duas descrições para os sujeitos do grupo de baixo envolvimento que para os de alto envolvimento.

Para manipular o envolvimento dos seus sujeitos na atitude que mantinham com relação à fluoretação, Miller (1965) levou-os a supor que o Departamento de Saúde Pública dos Estados Unidos estava patrocinando o estudo de que participavam por atribuir grande importância a esse assunto, e também às opiniões dos jovens americanos sobre o mesmo, dando-lhes muito apoio. A seguir, a fim de aumentar a saliência da atitude, os sujeitos foram solicitados a escrever uma lista dos argumentos em que baseavam suas opiniões. Para o grupo de controle esse tratamento foi empregado com relação a outro objeto de atitude: o ensino de matemática e ciências na escola secundária. Uma comunicação persuasiva sobre fluoretação, contrariando a atitude dos sujeitos, foi-lhes então apresentada. Uma medida dependente, aplicada após a comunicação, revelou que a atitude dos sujeitos mudou na direção esperada, sendo porém a mudança maior para o grupo de controle que para o de alto envolvimento. Miller conclui que o envolvimento contribuiu para aumentar a resistência da atitude dos sujeitos à mudança.

Eagly e Manis (1966) empregaram, como critério de envolvimento, a relevância do objeto de atitude (disciplina na família) para os sujeitos (adolescentes). Verificaram que os sujeitos altamente envolvidos em uma atitude tendem a avaliar negativamente uma

mensagem contrária a ela, bem como a fonte dessa mensagem. Os autores sugerem que essa avaliação negativa é um fator mediador da resistência que o envolvimento confere à atitude.

Além de Eagly e Manis, outros pesquisadores têm procurado determinar as consequências cognitivas do envolvimento, empregando manipulações semelhantes às já referidas.

Ward (1965, 1966) verificou que os sujeitos altamente envolvidos em uma atitude tendem a deslocar os seus julgamentos sobre itens relativos ao objeto dessa atitude, afastando-os de sua posição pessoal a respeito.

Johnson e Scileppi (1969) empregaram em um experimento, como variáveis independentes, o envolvimento dos sujeitos e a credibilidade da fonte de uma comunicação persuasiva. Manipularam o envolvimento levando um grupo de sujeitos a crer que a tarefa experimental era um teste da sua habilidade para fazer julgamentos sólidos e inteligentes sobre materiais utilizados em comunicações públicas (alto envolvimento). Para o grupo de baixo envolvimento foi dito apenas que a tarefa era um teste da fidedignidade e utilidade dos materiais. Verificaram que o envolvimento influi na aceitação ou rejeição da mensagem pelos sujeitos, comparando este efeito àquele que ocorre quando a credibilidade da fonte é pequena. Os autores concluem que um alto grau de envolvimento corresponde a uma condição interna que ativa uma disposição crítica semelhante àquela que surge quando uma comunicação é atribuída a uma fonte pouco recomendável.

Analisando os trabalhos mencionados, percebe-se facilmente que o procedimento utilizado para a manipulação do envolvimento tem diferido bastante entre eles. Este fato sem dúvida constitui uma limitação à generalização das suas conclusões, pois variáveis independentes diversas devem ter efeitos também diversos sobre as

medidas dependentes. A uniformização dos tratamentos experimentais é necessária para que o procedimento do pesquisador adquira maior rigor científico.

Daí a vantagem do modelo cognitivo do envolvimento, antes referido, e que possibilita a padronização do procedimento experimental para a manipulação do fenômeno. Tal procedimento consiste em levar o sujeito a ligar uma atitude que mantém a valores centrais, previamente selecionados. Manipula-se desta forma a posição da atitude no sistema cognitivo, tornando-a mais central. As fases desse procedimento são as seguintes:

1) Realiza-se em primeiro lugar um levantamento dos valores considerados centrais pela população à qual pertence o sujeito. Ostrom e Brock consideram, como critério de centralidade, a importância atribuída aos valores. Para este levantamento é útil o procedimento proposto por Thurstone (1959) para a construção da escala de intervalos aparentemente iguais, que permite a determinação do valor médio da importância atribuída a cada valor. Estes valores são apresentados sob a forma de proposições sobre coisas que a população gosta ou não de ter ou fazer. São portanto derivados da cultura. Na presente investigação foram utilizados apenas valores positivos.

2) Uma vez determinada a importância média de cada valor, selecionam-se alguns (seis a nove) considerados "muito importantes", e alguns considerados "sem importância". Os primeiros, considerados centrais, visam estabelecer uma condição de "alto envolvimento", e os outros, considerados periféricos, visam a condição de "baixo envolvimento", no experimento propriamente dito. Para se estabelecerem essas condições, dois procedimentos são possíveis.

Ostrom e Brock (1968), no experimento em que testaram o modelo cognitivo, solicitaram a seus sujeitos que ligassem cada

valor, apresentado como "idéia geral", a argumentos sobre o objeto de atitude utilizado, traçando uma linha que unisse uma palavra-chave do valor e uma do argumento.

Alegando a possibilidade de obter maior grau de envolvimento, Edwards (1967a) empregou a manipulação da centralidade solicitando aos sujeitos que escrevessem frases para ligar cada valor à atitude que mantinham sobre o objeto em questão.

Esses dois estudos revelaram que, quando ligada a valores centrais, a atitude muda menos, após uma comunicação persuasiva, do que quando ligada a valores periféricos. Por outro lado, no estudo já mencionado Bergamin verificou que a manipulação da centralidade provoca alterações nas regiões de aceitação e rejeição medidas pelo Método das Alternativas Ordenadas (Cf. Sherif, Sherif e Nebergall, 1965) indicando que quando o sujeito liga sua atitude a valores centrais, há uma diminuição da sua região de aceitação e um aumento concomitante da região de rejeição. Portanto, a manipulação da centralidade, que neste estudo assemelhou-se à utilizada por Edwards (1967b), provocou um aumento do envolvimento dos sujeitos na atitude, cujo objeto era a igreja. Estas alterações alcançaram um nível de significância entre 0,05 e 0,10.

Dessa forma, dois efeitos experimentais da manipulação da centralidade foram obtidos: alterações nas regiões de aceitação e rejeição, indicando aumento do envolvimento dos sujeitos, e o aumento da resistência da atitude à mudança.

Entretanto, no mesmo estudo Bergamin verificou que a inversão de papéis, empregada como manipulação de mudança de atitude, determinou uma diminuição no envolvimento dos sujeitos, medido pelas regiões de aceitação e rejeição. Este efeito, bastante significativo para a região de rejeição ($0,05 > p < 0,025$), não atingiu significância para a região de aceitação ($0,20 > p < 0,10$).

Auto-descrições relativas à importância da atitude, ao apego ("commitment") que os sujeitos sentiam por ela e à dificuldade com que mudariam essa atitude, não foram significativamente afetadas pelos tratamentos experimentais.

Essas verificações, aliadas aos resultados de Greenwald (1969), antes mencionados, levaram a autora a sugerir que talvez o envolvimento devesse ser conceituado mais em função do fechamento mental que provoca, do que em termos da importância ou centralidade da atitude no sistema cognitivo (Cf. Bergamin, 1971). Novas investigações tornaram-se necessárias, tanto para comprovar os resultados anteriores, relativos ao efeito da inversão de papéis sobre o envolvimento, como para verificar a veracidade da suposição acima referida. Esta suposição seria confirmada se se verificasse, por exemplo, que a manipulação da centralidade diminui a objetividade com que os sujeitos julgam argumentos favoráveis e contrários a determinado objeto de atitude.

Além disso, havia interesse em explorar outros aspectos do problema levantado:

1) Greenwald (1970) verificou que a avaliação de argumentos bilaterais antes da inversão de papéis diminui o seu efeito como manipulação de mudança de atitude. Qual o efeito desta manipulação sobre as regiões de aceitação e rejeição, em condições em que os sujeitos passaram previamente por aquele tratamento?

2) Estudos anteriores (Edwards, 1967; Bergamin, 1971) revelaram a impossibilidade de se verificar o efeito da manipulação da centralidade através de auto-descrições relativas a supostas dimensões do envolvimento. Permanecerá essa impossibilidade se se empregar auto-descrições pré-testadas mediante a utilização de outros critérios de envolvimento?

Foi com o objetivo de encontrar respostas para essas perguntas que se desenvolveu o presente trabalho, cuja metodologia é descrita no capítulo seguinte.

C A P Í T U L O I I I
M E T O D O L O G I A

É objetivo da pesquisa científica desenvolver um conjunto coerente de informações sobre o seu objeto de estudo, buscando explicações cada vez mais precisas para fenômenos relacionados, através da utilização de uma estrutura conceitual simples e abrangente. Uma condição fundamental para a consecução desse objetivo é a formulação de teorias capazes de integrar fenômenos aparentemente independentes, mas de algum modo relacionados entre si.

As numerosas investigações já realizadas sobre os fenômenos psicológicos têm revelado, de modo geral, a grande dificuldade com que se defrontam os psicólogos na realização dessa tarefa, chegando alguns a negar a utilidade de uma teoria geral do comportamento humano, destacando a necessidade de abordagens teóricas diferentes para fenômenos psicológicos diversos (Cf. Leite, 1963, pp. 23-24).

Qualquer que seja a posição assumida diante desse fato, não se pode negar a necessidade de que novas pesquisas sejam constantemente realizadas, para se conhecer uma realidade culturalmente determinada, ou que visem o desenvolvimento de teorias relativas a fatos universais, ou ainda o aperfeiçoamento de conceitos passíveis de facilitar a previsão do comportamento. Neste último sentido realizou-se o presente trabalho.

Tendo em vista o esclarecimento de certas questões relativas ao fenômeno do envolvimento como fator de resistência à mudança de atitude, três experimentos independentes, porém semelhantes, foram realizados, tendo como sujeitos estudantes universitários das cidades de Piracicaba e Araraquara. Combinaram-se nesses experimentos a inversão de papéis, como manipulação de mudança de atitude, e o procedimento proposto pelo modelo cognitivo, relativo ao efeito da centralidade, como manipulação do envolvimento. O objeto de atitude empregado foi, nos três casos, o ensino pago na universidade. Tal objeto foi selecionado em virtude da convicção

da autora de que é sempre aconselhável, em investigações sobre mudança de atitude, a utilização de questões reais da vida dos sujeitos. Como se sabe, a questão "ensino pago - ensino gratuito na universidade" é uma controvérsia atual que afeta, mais ou menos intimamente, todo estudante brasileiro. A fim de especificar o objeto em questão os sujeitos foram induzidos a pensar nele sob a forma de pagamento de anuidades.

Hipóteses

1) A hipótese principal testada na presente investigação afirma que um tratamento experimental baseado na inversão de papéis provoca alterações nas regiões de aceitação e de rejeição dos sujeitos, no sentido da diminuição do envolvimento. Espera-se, pois, que maior região de aceitação e menor região de rejeição serão encontradas nas condições em que os sujeitos foram submetidos à manipulação de mudança de atitude do que nas condições de controle.

Outras hipóteses testadas são as seguintes:

2) O envolvimento em uma atitude, manipulado através da ligação dessa atitude a valores centrais do sistema cognitivo, contribui para diminuir o efeito de uma manipulação de mudança de atitude baseada na inversão de papéis. Espera-se, pois, a ocorrência de maior mudança de atitude nas condições em que os valores periféricos foram empregados do que naquelas em que se utilizaram os valores centrais.

3) Mudanças cognitivas são provocadas pela manipulação da centralidade, afetando a objetividade dos sujeitos ao julgar a

validade de argumentos favoráveis e contrários ao objeto de atitude em questão.

4) Quando ligada a valores centrais, a atitude passa a ser descrita pelo sujeito como mais importante, mais difícil de ser mudada e mais central; o apego que o sujeito afirma possuir por essa atitude também é maior.

5) A avaliação de argumentos bilaterais (favoráveis e contrários ao objeto de atitude), introduzido entre a manipulação da centralidade e a inversão de papéis, enfraquece o efeito desta como manipulação de mudança de atitude, contribuindo para diminuir os efeitos esperados de interação.

6) Finalmente, espera-se que, dada a dificuldade das tarefas experimentais, nem todos os sujeitos conseguirão realizá-las. Folhetos experimentais serão portanto eliminados, sendo a porcentagem destes maior entre os sujeitos das primeiras séries do curso universitário.

Material

Os experimentos mencionados, do tipo "lápis-e-papel", basearam-se na utilização de um folheto (ver Apêndice A) contendo todas as tarefas experimentais, como segue:

A primeira folha do folheto apresentava a pesquisa como "um estudo sobre técnicas de levantamento de opinião", cujo objetivo era saber "como as pessoas expressam suas opiniões sobre assuntos educacionais, relacionando-os com idéias pessoalmente relevantes". Após algumas considerações sobre a reestruturação universitária no Brasil, solicitava-se ao sujeito que indicasse sua opinião

geral ("a favor" ou "contra") sobre o ensino pago na universidade. Esta solicitação não visava medir a atitude ^{*} dos sujeitos, mas apenas conhecer a sua posição inicial diante do objeto em questão, a fim de verificar posteriormente se a inversão de papéis havia sido cumprida.

A segunda folha do folheto continha a manipulação da centralidade. Constava de uma lista de seis proposições representativas de valores culturais, apresentadas ao sujeito como "idéias gerais", com instruções para que relacionasse cada uma dessas idéias com sua opinião pessoal relativa ao ensino pago na universidade. O sujeito era solicitado a escrever algumas sentenças mostrando essa relação. A dificuldade da tarefa levou numerosos sujeitos a pedir esclarecimentos, que foram dados oralmente nos termos dessas instruções.

Valores centrais e periféricos. Duas listas de seis valores foram utilizadas, possibilitando a criação de diferentes condições experimentais. Estes valores haviam sido selecionados de uma lista de noventa, empregada em um estudo piloto realizado em 1970 com 50 alunos do Curso de Agronomia da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (ESALQ), em Piracicaba. As principais fontes utilizadas para a obtenção destes valores foram Woodruff e Di Vesta (1948), Rosenberg (1956) e Edwards (1967 b). Muitos deles foram formulados especialmente, tendo em vista a cultura nacional. Nesse estudo piloto pediu-se aos sujeitos que avaliassem cada um

^{*}/ A partir deste momento as expressões "opinião" e "atitude" serão empregadas como sinônimos, por razões metodológicas. Uma vez que o termo "atitude" possui uma conotação especial em nosso meio, podendo confundir os sujeitos, decidiu-se evitar o seu uso no folheto.

dos noventa valores em termos da sua importância pessoal, utilizando uma escala de onze pontos, em que o número "um" significava "extremamente sem importância" e o número "onze", "extremamente importante". A fim de evitar tendências de resposta, variou-se a ordem de apresentação dos valores entre os sujeitos.

Ao contrário de Rosenberg (1956), que definiu "importância" como "fonte de satisfação", e Edwards (1967) que orientou seus sujeitos para avaliarem os valores quanto à identificação pessoal que eles representavam, no presente trabalho nenhuma orientação especial foi dada aos sujeitos, que foram solicitados apenas a indicar a importância pessoal que atribuíam a cada item.

Os doze itens utilizados na manipulação da centralidade foram selecionados através do método de "intervalos aparentemente iguais", de Thurstone (1959). Este método permitiu a obtenção de itens considerados muito importantes (centrais) pelos sujeitos, com valores escalares superiores a 10,0, e de itens considerados pouco importantes (periféricos), com valores escalares entre 1,4 e 5,5.

A terceira folha do folheto continha, para alguns grupos de sujeitos, uma "escala de validade", constituída de cinco afirmações contrárias e cinco favoráveis ao ensino pago na universidade. Tais afirmações baseavam-se em argumentos comumente apresentados por alunos e professores universitários que defendem posições diversas sobre o assunto. A tarefa dos sujeitos consistia em indicar a validade de cada afirmação, "independentemente do fato de a afirmação estar ou não estar de acordo com sua opinião pessoal sobre o assunto". Duas razões justificam a introdução desta medida no folheto: pretendia-se obter um índice das mudanças cognitivas resultantes da manipulação da centralidade, através da observação da objetividade com que os sujeitos avaliam argumentos relativos ao

objeto em questão. Por outro lado, havia a possibilidade de se repetir a verificação de Greenwald (1970) relativa à influência da análise prévia de argumentos sobre o efeito da inversão de papéis. Esta medida da objetividade do sujeito foi obtida atribuindo-se um ponto a sua resposta quando, tendo se declarado a favor do ensino pago na universidade, considerou válida uma proposição desfavorável, ou sem validade uma proposição favorável; e também quando, tendo se declarado contra o mesmo objeto, considerou válida uma proposição favorável, ou sem validade uma proposição desfavorável.

Os sujeitos que não receberam a escala de validade responderam, após a manipulação da centralidade, a uma escala de dogmatismo, formada por sete itens retirados da escala original de Rokeach (1960), relativos ao "fechamento mental". A medida do "fechamento mental" dos sujeitos foi obtida adicionando-se a constante 4 às suas respostas, que iam de -3 (discordo muito) a +3 (concordo muito), de acordo com o procedimento do autor, e somando-se os pontos. As razões acima justificam igualmente o emprego desta escala. Portanto, as escalas de validade e de dogmatismo serviram simultaneamente como variáveis dependentes, fornecendo medidas da objetividade e do fechamento mental dos sujeitos, e como variáveis independentes, na medida em que determinavam o efeito da inversão de papéis como manipulação de mudança de atitude.

A quarta folha do folheto continha, para cerca de metade dos sujeitos, a manipulação de mudança de atitude. Os sujeitos eram solicitados a escrever argumentos "fortes e convincentes" representativos da posição contrária àquela que haviam assumido na primeira página. Alegava-se que "um dos objetivos deste estudo é verificar até que ponto as pessoas são capazes de defender e explicar pontos de vista contrários a suas opiniões pessoais". A fim de aumentar a dissonância provocada, procurou-se destacar o caráter voluntário da participação dos sujeitos e sugerir que os

argumentos apresentados seriam futuramente utilizados por outros alunos universitários. Os sujeitos restantes não receberam esta manipulação, servindo como controle.

As folhas seguintes continham outras variáveis dependentes. A primeira era uma escala tipo Likert, formada por dez itens (cinco favoráveis e cinco contrários) relativos ao ensino pago na universidade. Esta escala foi construída através de um estudo piloto realizado em março de 1971 com alunos do primeiro ano do Curso de Agronomia da ESALQ, de acordo com o procedimento proposto por Likert (in Edwards, 1957). A segunda era uma escala baseada no Método das Alternativas Ordenadas, proposto por Sherif, Sherif e Nebergall (1965). A escala usada no presente trabalho constava de nove itens descrevendo posições que variavam de "extremamente favorável" a "extremamente desfavorável", passando por "neutra". Valores de um (extremamente desfavorável) a nove (extremamente favorável) foram atribuídos a esses itens, para fins de computação. O sujeito era solicitado a colocar um sinal positivo (+) diante de todos os itens que ele aceitava como capazes de descrever sua opinião relativa ao ensino pago na universidade, e um sinal negativo (-) diante dos itens que rejeitava, deixando em branco os itens que não aceitava e nem rejeitava.

Três medidas foram obtidas com esta escala: medidas das regiões de aceitação e de rejeição da atitude dos sujeitos, dadas pela soma dos sinais positivos e negativos empregados, respectivamente. E uma medida da atitude dos sujeitos, correspondente à média dos valores das posições marcadas com sinais positivos.

A terceira destas variáveis dependentes consistia em quatro auto-descrições, empregadas como medidas de envolvimento. O sujeito era solicitado a indicar, em escalas gráficas de onze pontos, a importância de sua opinião sobre o ensino pago na universidade (IMPORTÂNCIA), a facilidade ou dificuldade com que mudaria

essa opinião (MUDANÇA), o apego que sentia por ela (APEGO) e a posição, central ou periférica, que essa opinião ocupava no conjunto de suas preocupações pessoais (POSIÇÃO). Estas medidas haviam sido testadas em um estudo piloto do qual participaram, como sujeitos, alunos do quarto ano do Curso de Ciências Domésticas e alunos do primeiro ano do Curso de Agronomia da ESALQ, em 1971. Neste estudo, o objeto de atitude utilizado foi "Ciências Domésticas" como profissão". Um teste de qui-quadrado revelou que as diferenças entre os dois grupos de sujeitos eram significativas ao nível de 0,01, nas quatro escalas.

Finalmente, na última folha do folheto os sujeitos eram solicitados a fazer um comentário sobre o estudo do qual haviam participado. Pretendia-se com isso verificar se haviam percebido a natureza real da investigação, ou se a haviam aceitado como um estudo sobre técnicas de levantamento de opinião.

O folheto acima descrito, testado na ESALQ, foi utilizado, com pequenas alterações, nos três experimentos realizados na ESALQ e na Faculdade de Educação Piracicabana (FEP) em Piracicaba, e na Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Araraquara (ARAQUARA).

Método

O procedimento empregado nos três experimentos será descrito a seguir, detalhadamente.

ESALQ. Em abril de 1971 realizou-se na ESALQ o primeiro experimento, que teve como sujeitos os alunos do terceiro ano do

Curso de Agronomia. As sessões experimentais, com duração de aproximadamente sessenta minutos, foram realizadas no horário de aulas do Departamento de Fitopatologia. Cerca de 170 alunos participaram voluntariamente, concordando em realizar as tarefas apresentadas no folheto. Oito condições experimentais foram criadas em cada sessão, distribuindo-se aleatoriamente os folhetos entre os sujeitos. Ao contrário do que ocorreu nos outros dois experimentos, neste houve condições em que não se empregou a manipulação da centralidade. Pretendia-se com isso verificar a possibilidade de se estabelecer três níveis de envolvimento ("alto", "baixo" e "nenhum"), através das medidas obtidas com a escala de validade, o Método das Alternativas Ordenadas e as auto-descrições. As condições criadas neste experimento foram, portanto, as seguintes:

- AE-V-C (alto envolvimento-validade-controle)
- AE-V-IP (alto envolvimento-validade-inversão de papéis)
- BE-V-C (baixo envolvimento-validade-controle)
- BE-V-IP (baixo envolvimento-validade-inversão de papéis)
- AE-D-IP (alto envolvimento-dogmatismo-inversão de papéis)
- BE-D-IP (baixo envolvimento-dogmatismo-inversão de papéis)
- NE-V-C (não-envolvimento-validade-controle)
- NE-V-IP (não envolvimento-validade-inversão de papéis)

FEP. Este experimento realizou-se em junho de 1971, e teve como sujeitos 157 alunos voluntários do curso noturno de licenciatura em Pedagogia, da Faculdade de Educação Piracicabana. As sessões realizaram-se no horário das aulas de Psicologia e Didática. Diante da impossibilidade de obter os três níveis de envolvimento visados, verificada no primeiro experimento, e a fim de melhorar o plano experimental, tornando-o mais uniforme, foram eliminadas as condições de "não-envolvimento" (NE) e introduzidas duas outras condições de controle, em que se empregou a manipulação de centralidade seguida da escala de dogmatismo. Portanto, neste experimento as condições foram as seguintes:

AE-V-C

AE-V-IP

BE-V-C

BE-V-IP

AE-D-C

AE-D-IP

BE-D-C

BE-D-IP

ARARAQUARA. Os alunos do curso de licenciatura em Matemática, Química, Ciências Sociais e Pedagogia, bem como alunos do primeiro ano do curso de Letras da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Araraquara, participaram do terceiro experimento desta investigação, em setembro de 1971, no horário das aulas de Psicologia Educacional. O plano experimental aqui adotado foi idêntico ao da FEP. A única alteração no procedimento diz respeito

à primeira folha do folheto experimental, que continha as instruções gerais aos sujeitos. Tendo em vista o grande número de folhetos incompletos obtidos nos dois experimentos anteriores, sugerindo que os sujeitos não levaram a sério as tarefas solicitadas, procurou-se melhorar as instruções contidas na primeira folha do folheto, a fim de obter maior seriedade e empenho dos sujeitos, na sua realização. Como foi notado por Lewin (1970, p. 79), os fatos objetivos só influenciam a conduta do indivíduo quando ele se envolve ativamente no problema a ser resolvido. A fim de obter o envolvimento dos sujeitos nas tarefas experimentais, estas foram apresentadas como "teste da capacidade individual para fazer julgamentos e apresentar argumentos inteligentes sobre determinado assunto".

Deve-se notar que, com este procedimento, reconhece-se a possibilidade de despertar nos sujeitos um envolvimento que independe daquele resultante da manipulação da centralidade. Esta última visa provocar o envolvimento do sujeito em determinada atitude, enquanto o procedimento em questão visa apenas o envolvimento na tarefa.

Revisão do método. Uma breve revisão do método empregado nos três experimentos descritos revela que:

- 1) Os sujeitos foram inicialmente solicitados a assumir uma posição favorável ou contrária ao ensino pago na universidade.
- 2) A seguir os sujeitos ligaram essa posição assumida a seis valores centrais ou periféricos, previamente selecionados.
- 3) Após ligarem sua atitude aos valores, responderam a uma escala de validade, indicando a validade "objetiva" de dez argumentos relativos ao ensino pago na universidade, ou a uma escala

de dogmatismo, em que indicaram seu acordo ou desacordo com sete proposições em nada relacionadas com o objeto em questão.

4) Em seguida, alguns grupos de sujeitos tiveram que escrever argumentos contrários à sua opinião pessoal sobre o ensino pago na universidade. Os sujeitos restantes não passaram por este tratamento, recebendo as variáveis dependentes imediatamente após a escala de validade ou de dogmatismo.

5) As variáveis dependentes a que todos os sujeitos foram submetidos incluíam uma escala tipo Likert, uma escala baseada no Método das Alternativas Ordenadas e quatro auto-descrições. As medidas derivadas dessas variáveis foram:

- a) duas medidas da atitude dos sujeitos (LIKERT e M.A.O.)
- b) uma medida da região ou latitude de rejeição (REJEIÇÃO)
- c) uma medida da sua região ou latitude de aceitação (ACEITAÇÃO)
- d) uma medida da importância da atitude (IMPORTÂNCIA)
- e) uma medida da dificuldade com que mudariam sua atitude (MUDANÇA)
- f) uma medida do apego sentido pela atitude (APEGO)
- g) uma medida da posição atribuída à atitude no sistema cognitivo (POSIÇÃO).

6) Todos os sujeitos fizeram comentários sobre o estudo de que participaram.

7) No início das sessões experimentais os sujeitos que se prontificaram a colaborar foram solicitados a abrir o folheto experimental na primeira página e cumprir a tarefa, passar depois à segunda e assim sucessivamente. Esta recomendação visava evitar que os sujeitos assumissem qualquer disposição específica relativa ao estudo ou ao objeto da investigação, ao tomar conhecimento do conteúdo total do folheto.

8) Ao final de cada sessão experimental o verdadeiro caráter da investigação foi revelado aos sujeitos, que foram solicitados a não comentar o fato com seus colegas.

9) Todas as sessões experimentais foram conduzidas pela autora, durante horários de aulas cedidos pelos professores, em cada escola.

10) Estudos pilotos, realizados na ESALQ em 1970 e 1971 possibilitaram: (a) a obtenção da importância relativa atribuída pelos universitários a 90 itens representativos de valores culturais; (b) a construção de uma escala tipo Likert para medir a atitude dos sujeitos sobre o ensino pago na universidade; (c) a construção de escalas gráficas de onze pontos, utilizadas como auto-descrições, relativas a IMPORTÂNCIA, MUDANÇA, APEGO e POSIÇÃO da atitude em questão; (d) o teste do folheto experimental.

O capítulo seguinte apresenta os resultados obtidos nos três experimentos e a sua discussão.

C A P Í T U L O I V
RESULTADOS E DISCUSSÃO

Confirmando a expectativa, numerosos folhetos experimentais incompletos foram obtidos e eliminados, reduzindo os dados disponíveis. A porcentagem maior de eliminação ocorreu na FEP (46,4%), seguida da ESALQ (27,8%) e de ARARAQUARA (16,8%). Na FEP a quase totalidade dos folhetos incompletos proveio das classes especiais de licenciatura (formadas por diretores de escolas primárias que ingressaram diretamente no terceiro ano da faculdade). Em ARARAQUARA, os folhetos eliminados eram provenientes das classes de primeiro ano do curso de Letras, sugerindo que o nível de informação dos sujeitos pode ser um obstáculo para a realização de experimentos do tipo aqui empregado.

Eliminando os folhetos incompletos, foram os seguintes os dados disponíveis, por escola:

<u>Escola</u>	<u>Número de folhetos</u>
ESALQ	125
FEP	81
ARARAQUARA	77

Tendo em vista o fato de que as condições em que não se empregou a manipulação da centralidade ocorreram apenas na ESALQ e não foram incluídas nos outros dois experimentos, decidiu-se eliminá-las da análise. Por essa razão, o número de folhetos da ESALQ ficou reduzido a 89.

A distribuição dos folhetos entre as diversas condições experimentais é a seguinte, nas três escolas:

ESALQ

<u>Condições</u>	<u>N</u>
AE-V-C	23
AE-V-IP	12
BE-V-C	22
BE-V-IP	13
AE-D-IP	6
BE-D-IP	13

FEP

<u>Condições</u>	<u>N</u>
AE-V-C	10
AE-V-IP	12
BE-V-C	11
BE-V-IP	11
AE-D-C	5
AE-D-IP	11
BE-D-C	10
BE-D-IP	11

ARARAQUARA

<u>Condições</u>	<u>N</u>
AE-V-C	16
AE-V-IP	8
BE-V-C	9
BE-V-IP	8
AE-D-C	14
AE-D-IP	5
BE-D-C	8
BE-D-IP	9

Uma análise superficial dos dados revelou uma grande diferença entre a FEP, de um lado, e a ESALQ e ARARAQUARA, de outro, com relação ao predomínio de atitudes positivas e negativas entre os sujeitos. Verifica-se que na FEP 63% dos sujeitos manifestou-se a favor do ensino pago na universidade, ao passo que na ESALQ e em ARARAQUARA porcentagens semelhantes manifestaram-se contra o mesmo objeto (67,2% e 63,6%, respectivamente). Esta observação, aparentemente irrelevante, assumiu especial importância durante a análise dos dados, como se verá mais adiante.

Análises de variância baseadas na média harmônica (a fim de neutralizar o efeito das diferenças de frequência entre as condições experimentais) foram realizadas com os dados de cada escola, separadamente. Após uma análise inicial, baseada nos dados de todos os folhetos completos (DADOS GERAIS), realizou-se outra, em que foram utilizados apenas os dados dos sujeitos favoráveis ao objeto de atitude empregado, da FEP, e dos sujeitos contrários ao mesmo, da ESALQ e de ARARAQUARA (DADOS REDUZIDOS). Análises conjuntas das três escolas foram também realizadas. Todas as tabelas contendo os resultados das análises encontram-se no Apêndice B.

MUDANÇAS NO ENVOLVIMENTO

Dados Gerais

As alterações ocorridas no envolvimento dos sujeitos, em virtude dos tratamentos experimentais, são reveladas através das medidas das regiões de aceitação (ACEITAÇÃO) e rejeição (REJEIÇÃO), das auto-descrições (IMPORTÂNCIA, MUDANÇA, APEGO e POSIÇÃO), e das

respostas às escalas de validade (VALIDADE) e dogmatismo (DOGMATISMO). Como estas duas escalas foram empregadas imediatamente após a manipulação da centralidade, foram analisadas unicamente em função deste tratamento.

ESALQ. Apenas um efeito significativo foi obtido, com os DADOS GERAIS da ESALQ: a posição da atitude dos sujeitos no seu sistema cognitivo, indicada pela última escala das auto-descrições, foi afetada pelas variáveis VALIDADE e DOGMATISMO ($F = 4,88$, $p < 0,05$), sugerindo que quando o sujeito avalia argumentos que lhe são oferecidos sobre o objeto de atitude, antes da inversão de papéis, passa a percebê-lo como mais central, após esse tratamento. É possível que os argumentos avaliados provoquem esse efeito por aumentarem a saliência da atitude no sistema cognitivo, que se reflete na medida utilizada.

Outros efeitos observados, que apenas se aproximam do nível de significância exigido, referem-se à influência da inversão de papéis sobre a POSIÇÃO, nas condições de VALIDADE ($F = 3,78$), e à influência da manipulação da centralidade e da interação de todos os tratamentos sobre a IMPORTÂNCIA ($F = 3,25$ e $3,41$, respectivamente). As variáveis REJEIÇÃO e ACEITAÇÃO, bem como VALIDADE e DOGMATISMO, não foram significativamente afetadas pelos tratamentos experimentais.

A análise das tendências revela que nas condições de AE a inversão de papéis contribuiu para diminuir a região de rejeição (e portanto o envolvimento) dos sujeitos, quando estes não avaliaram argumentos sobre o objeto de atitude, isto é, nas condições de DOGMATISMO. Quando os argumentos foram avaliados houve um aumento da região de rejeição. Nas condições de BE a inversão de papéis

diminuiu a região de rejeição, de modo mais acentuado em DOGMATISMO que em VALIDADE. O efeito principal da manipulação da centralidade não ocorreu na direção esperada para a variável REJEIÇÃO, que se revelou maior nas condições de BE que em AE.

No que se refere a ACEITAÇÃO, a interação da inversão de papéis com a manipulação da centralidade não ocorreu na direção esperada: a inversão de papéis provocou uma diminuição da região de aceitação nas condições de AE, e o seu aumento nas condições de BE. Os efeitos principais da inversão de papéis e da manipulação da centralidade ocorreram na direção esperada, verificando-se maior região de aceitação em BE e nas condições de INVERSÃO DE PAPÉIS que em AE e nas de CONTROLE. Entretanto, a avaliação de argumentos bilaterais, antes da inversão de papéis, provocou apenas pequena diminuição da região de aceitação, quando comparada às condições de CONTROLE e de DOGMATISMO.

As tendências dos resultados relativos às auto-descrições indicam que maior importância e centralidade da atitude foram relatadas pelos sujeitos em AE que em BE, como se esperava. Entretanto, esse efeito não se registrou para as variáveis MUDANÇA e APEGO. A análise da influência da inversão de papéis sobre estas quatro medidas revela semelhanças com o que se observou sobre ACEITAÇÃO e REJEIÇÃO: quando os sujeitos avaliam argumentos relativos ao objeto de atitude antes da inversão de papéis, o efeito desta parece ser o oposto do esperado. Nas condições de VALIDADE-INVERSÃO DE PAPÉIS, as quatro medidas das auto-descrições são aumentadas em relação às condições de CONTROLE. Nas condições de DOGMATISMO-INVERSÃO DE PAPÉIS, ao contrário, há uma diminuição dessas medidas. (Neste caso a comparação é feita com a condição VALIDADE-CONTROLE, uma vez que na ESALQ não se empregou a condição DOGMATISMO-CONTROLE).

FEP. Efeitos significativos de interação das manipulações de centralidade e inversão de papéis, bem como dos três tratamentos experimentais ($F = 4,456$ e $4,739$, respectivamente, $p < 0,05$) foram obtidos para REJEIÇÃO, confirmando a expectativa. Estes dados revelam que a inversão de papéis provocou a diminuição da região de rejeição dos sujeitos, sendo esse efeito maior nas condições em que foram utilizados valores periféricos. Para ACEITAÇÃO obteve-se um efeito altamente significativo de interação da inversão de papéis com a variável VALIDADE-DOGMATISMO ($F = 7,462$, $p < 0,01$). Também esse efeito ocorreu na direção esperada indicando que maior alteração na região de aceitação foi provocada pela inversão de papéis nas condições de DOGMATISMO que nas de VALIDADE. Entretanto, deve-se notar que nas condições de DOGMATISMO a inversão de papéis provocou a diminuição da região de aceitação, ao invés de aumentá-la, como se esperava. Contrariando verificação anterior (Bergamin, 1971) estes dados indicam maior sensibilidade da região de aceitação do que da região de rejeição dos sujeitos, ao efeito da inversão de papéis.

Das auto-descrições, a importância da atitude e sua posição no sistema cognitivo foram significativamente afetadas pelos tratamentos experimentais. Para IMPORTÂNCIA obteve-se um efeito de interação das manipulações de centralidade e inversão de papéis ($F = 5,520$, $p < 0,05$), e para POSIÇÃO foi obtido um efeito de interação dos três tratamentos experimentais ($F = 4,118$, $p < 0,05$).

A análise das tendências revela que, nesta escola, a manipulação da centralidade provocou um aumento da região de rejeição em AE, ao passo que a inversão de papéis provocou a sua diminuição. Estes resultados confirmam as expectativas. A variável independente VALIDADE produziu aqui efeito semelhante ao observado na ESALQ: a avaliação de argumentos antes da inversão de papéis provocou um aumento na região de rejeição.

Para ACEITAÇÃO observa-se que a manipulação da centralidade produziu um efeito principal (não significativo), sendo esta variável menor em AE que em BE, de acordo com a expectativa. Entretanto, o efeito da manipulação de mudança de atitude não corresponde às previsões, uma vez que menor região de aceitação foi encontrada nas condições de INVERSÃO DE PAPÉIS que nas de CONTROLE. O efeito da variável VALIDADE, mencionado acima, foi obtido também para ACEITAÇÃO.

As auto-descrições revelam efeitos contraditórios dos tratamentos experimentais. Escores mais altos de IMPORTÂNCIA, APEGO e POSIÇÃO foram obtidos em BE. Apenas MUDANÇA revela escores mais altos em AE. Nas condições de INVERSÃO DE PAPÉIS os escores são mais elevados que nas condições de CONTROLE, para as quatro medidas. Também os efeitos de interação contrariam as expectativas. O efeito da avaliação de argumentos, observado nas outras variáveis dependentes, foi obtido apenas para MUDANÇA.

ARARAQUARA. Efeitos altamente significativos de interação das manipulações de centralidade e VALIDADE-DOGMATISMO ($F = 5,00$, $p < 0,01$) e dos três tratamentos experimentais ($F = 5,65$, $p < 0,01$), e um efeito principal das variáveis VALIDADE-DOGMATISMO ($F = 9,44$, $p < 0,01$) foram obtidos para ACEITAÇÃO. Estes foram os efeitos significativos obtidos nesta escola.

A análise das tendências revela que as expectativas foram confirmadas nos efeitos principais da manipulação da centralidade para as variáveis REJEIÇÃO e POSIÇÃO, e da inversão de papéis para as variáveis ACEITAÇÃO, IMPORTÂNCIA e POSIÇÃO. A variável VALIDADE produziu efeitos inconsistentes, interagindo com a inversão de papéis e a manipulação da centralidade em direções opostas para as diversas variáveis dependentes.

Como variáveis dependentes, as medidas de VALIDADE e DOGMATISMO não foram afetadas pela manipulação da centralidade, em qualquer escola, sugerindo que o envolvimento provocado por essa manipulação não produz "fechamento mental" no sujeito.

A análise conjunta destes DADOS GERAIS, baseada nas condições comuns às três escolas, revelou diferenças significativas entre elas, nas variáveis ACEITAÇÃO ($F = 4,59$, $p < 0,05$), REJEIÇÃO ($F = 26,94$, $p < 0,01$), MUDANÇA ($F = 5,40$, $p < 0,05$) e POSIÇÃO ($F = 10,40$, $p < 0,01$). Portanto, os resultados até agora apresentados, indicando que as variáveis reagiram diferentemente em cada escola, foram confirmados pela análise conjunta.

Buscando uma explicação para esses fatos decidiu-se realizar novas análises, baseadas em dados mais homogêneos. Para isso foram tomados apenas os dados dos sujeitos favoráveis ao objeto de atitude, da FEP, e dos contrários ao mesmo objeto, da ESALQ e de ARARAQUARA. Como já foi notado, esses sujeitos correspondem a cerca de 60% da amostra total em cada escola. Justifica-se esta decisão pela suposição de que algum fator não controlado, presente em graus diferentes nas três escolas, teria contribuído para confundir os resultados. Como se verá adiante, esta suposição foi confirmada pelas novas análises, cujos resultados são relatados a seguir.

Dados Reduzidos

ESALQ. Um efeito principal das variáveis VALIDADE-DOGMATISMO, nas condições de INVERSÃO DE PAPÉIS, foi obtido para ACEITAÇÃO, atingindo o nível de significância exigido ($F = 4,97$, $p < 0,05$). Este foi o único efeito significativo obtido e indica

que menor região de aceitação ocorreu nas condições de VALIDADE-INVERSÃO DE PAPÉIS que nas condições de DOGMATISMO-INVERSÃO DE PAPÉIS.

A análise das tendências revela que a manipulação da centralidade influenciou nas variáveis ACEITAÇÃO, REJEIÇÃO, IMPORTÂNCIA, MUDANÇA e POSIÇÃO, na direção esperada, notando-se que nas quatro últimas, ao contrário da primeira, os escores são mais elevados em AE que em BE. Entretanto, o efeito da inversão de papéis sobre o envolvimento só ocorreu na direção esperada para a variável REJEIÇÃO, que se revelou menor nas condições VALIDADE-INVERSÃO DE PAPÉIS que nas condições VALIDADE-CONTROLE. A variável independente VALIDADE produziu aqui efeito semelhante ao observado nos DADOS GERAIS da ESALQ, para as variáveis ACEITAÇÃO, MUDANÇA, APEGO e POSIÇÃO. Para REJEIÇÃO e IMPORTÂNCIA o efeito foi obtido apenas em AE, verificando-se o oposto em BE. De modo geral os efeitos de interação não confirmaram as expectativas.

FEP. Foram obtidos efeitos significativos de interação da inversão de papéis com a variável VALIDADE-DOGMATISMO, para ACEITAÇÃO ($F = 6,32$, $p < 0,05$), e dos três tratamentos para REJEIÇÃO ($F = 4,31$, $p < 0,05$). Estes resultados confirmam as expectativas. Outros efeitos, que se aproximam do nível de significância exigido, referem-se à interação da manipulação da centralidade com a inversão de papéis e da inversão de papéis com a variável VALIDADE-DOGMATISMO para REJEIÇÃO ($F = 3,33$ e $3,42$, respectivamente). Estes resultados indicam que a inversão de papéis afetou a região de rejeição dos sujeitos, no sentido de menor envolvimento, de modo mais acentuado nas condições de BE e de DOGMATISMO.

A análise das tendências revela que a manipulação da centralidade produziu maior região de rejeição e menor região de

aceitação em AE que em BE. Também foram obtidos maior importância, apego, dificuldade de mudança e centralidade da atitude em AE que em BE. Todos esses resultados confirmam as expectativas.

Os efeitos da inversão de papéis sobre as medidas de envolvimento não foram tão claros. REJEIÇÃO, APEGO e POSIÇÃO foram afetadas como se previa, sendo os seus escores mais elevados nas condições de controle que nas condições experimentais. Para MUDANÇA não houve diferença entre essas condições, e os escores de IMPORTÂNCIA e ACEITAÇÃO revelaram-se opostos às expectativas.

A variável independente VALIDADE produziu o efeito anteriormente observado, para ACEITAÇÃO, REJEIÇÃO e IMPORTÂNCIA. Para MUDANÇA e POSIÇÃO o efeito foi obtido apenas em AE, ocorrendo o oposto em BE. Para APEGO, não se verificou.

ARARAQUARA. Um efeito principal altamente significativo da variável VALIDADE-DOGMATISMO ($F = 9,98$, $p < 0,01$) e efeitos de interação da mesma variável com a manipulação da centralidade ($F = 9,67$, $p < 0,01$) e com a inversão de papéis ($F = 7,90$, $p < 0,01$) foram obtidos para ACEITAÇÃO.

Outros efeitos, próximos ao nível de significância, referem-se à influência da inversão de papéis sobre ACEITAÇÃO ($F = 3,48$) e à interação dos três tratamentos para MUDANÇA ($F = 3,31$).

As tendências dos resultados indicam que o efeito da manipulação da centralidade confirma a expectativa apenas para REJEIÇÃO e POSIÇÃO. O efeito da inversão de papéis, no sentido da diminuição do envolvimento, foi obtido apenas para ACEITAÇÃO. A avaliação de argumentos antes da inversão de papéis produziu, nas medidas de envolvimento, efeitos de modo geral opostos aos verificados nas outras escolas. Verifica-se que os escores de ACEITAÇÃO

foram menos elevados nas condições de VALIDADE-INVERSÃO DE PAPÉIS que nas condições de VALIDADE-CONTROLE, tanto em AE como em BE. Os escores de todas as outras medidas revelam efeitos semelhantes apenas em AE, indicando que o efeito observado nas outras escolas não foi confirmado aqui.

As variáveis dependentes VALIDADE e DOGMATISMO não foram afetadas pela manipulação da centralidade, em qualquer das três escolas.

A análise conjunta dos DADOS REDUZIDOS das três escolas revelou diferenças altamente significativas entre elas para as medidas de REJEIÇÃO, APEGO e VALIDADE ($F = 9,22, 13,33$ e $12,59$, respectivamente, $p < 0,01$), e um efeito também significativo de interação das escolas com as condições experimentais, para ACEITAÇÃO. Estes resultados sugerem que os sujeitos que enfrentaram situações experimentais semelhantes reagiram a elas de modo muito diferente, em cada escola. Os efeitos altamente significativos de interação das condições experimentais com as escolas, obtidos para ACEITAÇÃO nos DADOS REDUZIDOS, e para REJEIÇÃO nos DADOS GERAIS ($F = 2,54$, $p < 0,01$ e $F = 5,31$, $p < 0,01$, respectivamente) indicam que existem diferenças significativas entre as condições, mas estas se diferenciam conforme a escola.

Pelo menos dois fatores devem ter contribuído para que tais diferenças se verificassem: as instruções iniciais dadas aos sujeitos em ARARAQUARA, que foram modificadas com o objetivo de despertar maior empenho na realização das tarefas experimentais, e, por outro lado, o predomínio de atitudes positivas em uma escola, em oposição às outras duas. Como foi sugerido por Rodrigues (1972), a existência de atitude negativa em "p" pode dificultar a confirmação de hipóteses derivadas do princípio de equilíbrio. Embora aí se trate de uma relação interpessoal, é possível que

efeito semelhante ocorra para as relações entre pessoas e objetos. Por outro lado, analisando a situação psicológica dos sujeitos de AE, da ESALQ e de ARARAQUARA, nota-se que tiveram, em primeiro lugar, que ligar uma atitude negativa a valores importantes positivos, para em seguida rejeitar a mesma atitude, ao cumprir a inversão de papéis. Essa contradição é, provavelmente, mais difícil de enfrentar que aquela em que uma atitude positiva é ligada a valores positivos, como na FEP, podendo desencadear reações de defesa do eu, que se revelaram nas medidas de aceitação e rejeição e nas auto-descrições.

A diferença altamente significativa obtida para VALIDADE entre as escolas indica que na ESALQ e em ARARAQUARA os sujeitos revelaram maior objetividade, ao avaliar argumentos bilaterais, do que na FEP. Esta verificação sugere que a ligação de uma atitude negativa a valores positivos pode provocar uma "abertura mental" nos sujeitos. É possível que esse fato se relacione com um aumento na região de aceitação da atitude. Entretanto, o presente estudo não permite a verificação desta suposição, pois a medida da região de aceitação da atitude dos sujeitos, obtida após a inversão de papéis, foi afetada por essa manipulação, como foi visto.

Além disso, o predomínio de atitudes negativas deve ter interagido com a avaliação de argumentos bilaterais pelos sujeitos antes da inversão de papéis, nas condições de VALIDADE. Embora não se disponha de comprovação estatística para esta suposição, deve-se notar que Hovland, Lumsdaine e Sheffield (1967) verificaram que a apresentação de argumentos bilaterais sobre um objeto de atitude tem efeitos diferentes sobre sujeitos com atitudes inicialmente favoráveis ou contrárias a esse objeto.

O exame das alterações sofridas pelas medidas das auto-descrições, em virtude dos tratamentos experimentais, indica que

essas alterações não ocorreram, em geral, de modo uniforme e significativo. Entretanto, no estudo piloto realizado as quatro medidas revelaram-se capazes de discriminar um grupo de sujeitos envolvidos em uma atividade, de outro grupo, não envolvido, ao nível de 0,01. O critério de envolvimento adotado nesse estudo foi o desempenho da atividade em questão, e as medidas reagiram com bastante uniformidade. Este fato sugere que o envolvimento provocado pela manipulação da centralidade difere daquele que resulta do desempenho efetivo de uma atividade. Pesquisas futuras deverão esclarecer esta verificação pela utilização de novas medidas, que revelem outras dimensões do fenômeno.

MUDANÇA DE ATITUDE

Dados Gerais

As mudanças de atitude provocadas pela inversão de papéis são reveladas por duas medidas dependentes: os escores obtidos na escala tipo Likert (LIKERT) e a média das posições marcadas com sinal positivo no Método das Alternativas Ordenadas (M.A.O.). Um estudo anterior (Bergamin, 1969) revelou que estes dois tipos de medidas estão altamente correlacionados. Tendo em vista que os sujeitos que inicialmente se declararam favoráveis ao ensino pago deveriam tornar-se mais contrários a ele após a inversão de papéis, dando-se o oposto com aqueles que eram inicialmente contrários, esperava-se que ocorresse uma regressão dos escores em torno da média. Por essa razão, considerava-se pouco provável a obtenção de efeitos significativos de mudança de atitude, para os DADOS GERAIS.

ESALQ. Confirmando a expectativa, não foram obtidos efeitos significativos de mudança de atitude. As tendências dos resultados revelam que a influência da inversão de papéis sobre a atitude dos sujeitos não ocorreu na direção esperada nas condições de VALIDADE, tornando-a um pouco menos favorável ao ensino pago nas condições experimentais que nas de controle. Verifica-se porém que este aparente "efeito de bumerangue" ocorreu apenas em AE para LIKERT, e em AE e BE para M.A.O., indicando que essas duas medidas foram afetadas diferentemente pelos tratamentos experimentais. Tomando-se apenas os sujeitos que passaram pela inversão de papéis verifica-se que a avaliação de argumentos bilaterais, anterior a esse tratamento, contribuiu para que houvesse menos mudança. Esta observação baseia-se no fato de que nas condições de DOGMATISMO-INVERSÃO DE PAPÉIS os sujeitos se revelaram mais favoráveis ao ensino pago do que nas condições de VALIDADE-INVERSÃO DE PAPÉIS, tanto para LIKERT como para M.A.O. Este resultado confirma os dados de Greenwald (1970), cujos sujeitos, como os do presente estudo, não foram previamente informados de que iriam desempenhar a inversão de papéis.

Os efeitos de interação das variáveis independentes foram contraditórios, revelando diferenças entre LIKERT e M.A.O.

FEP. Um efeito principal significativo da variável independente VALIDADE-DOGMATISMO foi obtido para M.A.O. ($F = 5,607$, $p < 0,05$), indicando que os sujeitos que avaliaram argumentos bilaterais antes da inversão de papéis mudaram menos que aqueles que não fizeram tal avaliação. As tendências dos resultados sugerem que a variável VALIDADE determinou a ocorrência de um pequeno "efeito de bumerangue", nas condições BE-INVERSÃO DE PAPÉIS para LIKERT, e AE-INVERSÃO DE PAPÉIS e BE-INVERSÃO DE PAPÉIS para M.A.O.

Esse fato provavelmente contribuiu para que o efeito da inversão de papéis não ocorresse na direção esperada, para as duas variáveis dependentes. Também aqui se verifica que as interações das variáveis independentes afetaram diferentemente essas medidas.

ARARAQUARA. Nenhum efeito indicativo de mudança de atitude foi obtido nesta escola. A inversão de papéis produziu pequena mudança na direção esperada, tornando os sujeitos das condições experimentais mais favoráveis ao ensino pago que nas condições de controle. O "efeito de bumerangue" observado na FEP nas condições de VALIDADE ocorreu aqui apenas para M.A.O., não se verificando para a variável LIKERT. Os efeitos de interação não ocorreram, em geral, de acordo com as expectativas.

A análise conjunta das três escolas revela, para M.A.O., uma diferença altamente significativa entre elas ($F = 69,73$, $p < 0,01$). Nenhuma diferença significativa foi obtida para LIKERT.

Dados Reduzidos

ESALQ. Não foram obtidos efeitos significativos de mudança de atitude para os DADOS REDUZIDOS da ESALQ. Um pequeno "efeito de bumerangue" foi encontrado nas condições de INVERSÃO DE PAPÉIS, cujos sujeitos se revelaram mais contrários ao objeto de atitude que aqueles das condições de CONTROLE. Embora essa comparação seja possível apenas entre as condições de VALIDADE, verifica-se que em DOGMATISMO-INVERSÃO DE PAPÉIS os escores da escala tipo Likert foram ainda mais baixos que em VALIDADE-INVERSÃO DE PAPÉIS. Os

escores de M.A.O. não confirmam esta verificação. A análise das tendências revela efeitos contraditórios de interação dos tratamentos experimentais, e tais contradições afetaram diferentemente LIKERT e M.A.O.

FEP. Um efeito significativo de interação da manipulação da centralidade com a inversão de papéis ($F = 4,22, p < 0,05$) indica que maior mudança de atitude (na direção esperada) ocorreu em AE que em BE, contrariando a expectativa. Este fato, não explicado nas circunstâncias atuais, ocorreu apenas para LIKERT, não se verificando para M.A.O. Com exceção deste efeito, todas as interações ocorreram de acordo com as expectativas. Verifica-se ainda que a variável dependente LIKERT foi afetada pela inversão de papéis como se previa, indicando que nas condições experimentais os sujeitos manifestaram-se menos favoráveis ao objeto de atitude que nas condições de controle. A variável M.A.O. não revelou diferença entre essas condições.

ARARAQUARA. Nenhum efeito significativo de mudança de atitude foi obtido para os DADOS REDUZIDOS desta escola. A análise dos efeitos principais e das interações revelam contradições entre as variáveis dependentes, em todos os casos. Verifica-se que, de modo geral, as expectativas são melhor confirmadas pelas alterações sofridas por LIKERT do que por M.A.O.

Um efeito interessante, não previsto, deve ser mencionado: com exceção da variável LIKERT para os DADOS GERAIS da ESALQ, as médias de todos os dados relativos às condições de AE indicam atitude mais favorável que as médias dos dados de BE, nas três escolas, tanto para LIKERT como para M.A.O. Esta verificação sugere

que só pelo fato de ligar sua atitude a valores centrais o sujeito se torna mais favorável ao objeto da atitude em questão. Entretanto, este efeito não foi significativo.

A análise conjunta dos dados das três escolas revela diferenças altamente significativas entre elas, para as duas variáveis dependentes (LIKERT: $F = 95,99$, $p < 0,01$; M.A.O.: $F = 146,62$, $p < 0,01$). Também foi obtida uma diferença altamente significativa entre as condições experimentais para M.A.O. ($F = 5,92$, $p < 0,01$), mas não significativo para LIKERT ($F = 1,22$).

Como foi mencionado com relação aos resultados referentes às mudanças no envolvimento, o predomínio de atitudes positivas ou negativas nas diversas escolas deve ter contribuído para que se verificassem diferenças tão acentuadas entre os efeitos dos tratamentos experimentais sobre as variáveis dependentes, e entre as escolas. Verificou-se também que resultados mais confirmadores das expectativas foram obtidos na FEP do que na ESALQ ou em ARARAQUARA. Era possível que este fato fosse devido, em grande parte, ao predomínio de atitudes positivas entre os sujeitos da FEP. Se fosse verdadeira esta suposição a porcentagem de expectativas confirmadas pelos DADOS GERAIS da FEP deveria ser maior que a porcentagem das expectativas confirmadas pelo mesmo tipo de dados das outras escolas, e menor que as confirmações fornecidas pelos DADOS REDUZIDOS da mesma escola.

A porcentagem de confirmações em todas as escolas indica a veracidade dessa suposição. As menores porcentagens ocorreram nos DADOS REDUZIDOS de ARARAQUARA (36,2%) e da ESALQ (45,0%) seguidas pelos DADOS GERAIS dessas escolas (47,7% e 46,2%, respectivamente), que incluem cerca de 40 por cento dos sujeitos com atitude

positiva, e pelos DADOS GERAIS e REDUZIDOS da FEP, cujas porcentagens foram 60,4 e 80,4 respectivamente. Um teste de qui-quadrado revelou que a diferença das porcentagens de confirmações entre os DADOS GERAIS e REDUZIDOS da FEP é significativa ao nível de 0,05 ($X^2 = 4,50$).

Uma possível explicação teórica para estes dados encontra-se em Rokeach (1960). Afirma este autor que o sistema de crenças individual organiza-se ao longo de uma dimensão de crença-descrença cujas principais propriedades (isolamento, diferenciação e amplitude) existem em graus diferentes para as crenças e para as descrenças, e determinam as reações do indivíduo às informações recebidas. A percepção de relações de relevância, semelhança, coerência ou contradição entre os fatos depende da organização do sistema de crença-descrença. Aplicando essas noções aos sujeitos do presente trabalho, nota-se que na FEP o objeto de atitude em questão enquadrava-se no seu sistema de crenças, ao passo que na ESALQ e em ARARAQUARA o mesmo objeto correspondia ao sistema de descrenças.

Resumindo todos os resultados apresentados, conclui-se que as manipulações experimentais foram eficazes ao produzir mudanças no envolvimento e na atitude dos sujeitos. Entretanto, fatores não previstos (como a direção da atitude predominante em cada escola), mas cuja existência a análise estatística permitiu constatar, contribuíram para confundir os resultados, dificultando a sua interpretação. Um dos tratamentos utilizados, a avaliação de argumentos bilaterais pelos sujeitos antes da inversão de papéis, teve efeitos bastante generalizados sobre os resultados, além das previsões. Nem todos esses efeitos podem ser explicados pelos modelos teóricos atualmente disponíveis. Entretanto, os modelos de McGuire (1966), Brehm (1966) e Greenwald (1970) são úteis à compreensão de alguns fatos aqui observados.

McGuire estabelece que a maior ou menor resistência do sujeito à mudança, com relação a um objeto de atitude, depende das oportunidades que teve, em sua experiência com esse objeto, de defendê-lo contra possíveis ataques, empregando argumentos conhecidos. Fazendo analogia com o fenômeno da inoculação biológica, em que a imunidade contra certas moléstias é conferida ao organismo pela vacina que contém o vírus atenuado, afirma este autor que uma atitude se torna mais resistente à mudança quando argumentos favoráveis a essa atitude são fornecidos ao indivíduo que a mantém, ou quando este se encontra repetidamente em situações que o levam a defender a posição assumida. Dessa forma, a oportunidade dada aos sujeitos do presente estudo, de avaliar argumentos favoráveis e contrários ao objeto de atitude em questão, deve ter fortalecido a posição assumida de início, aumentando a sua resistência à mudança. (Deve-se notar que este modelo é coerente com a teoria da dissonância cognitiva, que sustenta que quanto maior o número de elementos cognitivos consonantes com a atitude, menor a magnitude da dissonância experimentada ao ser contrariada essa atitude, e portanto menor a sua tendência à mudança).

Brehm afirma que quando um indivíduo percebe que sua liberdade de ação está sendo cerceada, tende a reagir para recuperá-la. É o fenômeno da "reatância psicológica", um estado motivacional que surge em função de dois fatores (a restrição da liberdade da pessoa para comportar-se de certa maneira, e a importância de que se reveste esse comportamento, para ela), e manifesta-se pelo engajamento no comportamento proibido ou em comportamento que implique a possibilidade de engajar-se nele, ou pela valorização do comportamento proibido. É possível que os sujeitos do presente estudo, vendo-se forçados a defender uma posição que não aceitavam intimamente, tenham experimentado a reatância psicológica, resistindo à mudança a que seriam levados pela inversão de papéis.

Estaria assim explicado o "efeito de bumerangue", obtido principalmente nas condições de VALIDADE, nas três escolas. É possível que a avaliação de argumentos bilaterais antes da inversão de papéis, empregada nessas condições, tenha facilitado a ocorrência do efeito mencionado por levar os sujeitos a sentir que sua liberdade estava sendo cerceada. Não se explica, entretanto, por que o efeito de bumerangue ocorreu tanto nas condições de AE como nas de BE. De acordo com esta teoria, deveria ter ocorrido apenas em AE, isto é, nas condições em que a importância do objeto da atitude foi aumentada pela manipulação da centralidade.

Greenwald formulou um modelo para explicar a ocorrência de aceitação e rejeição da persuasão, em situação de inversão de papéis. Afirma que a aceitação da persuasão depende da formação de uma associação entre o objeto de atitude e a resposta recomendada. Quando tal não ocorre, ou quando se forma uma associação que inclui a resposta recomendada, juntamente com um contra-argumento, isto é, uma resposta contrária à persuasão, é provável a rejeição da persuasão. Este segundo tipo de associação ocorre quando a atividade cognitiva do sujeito, durante a comunicação, consiste em contra-argumentação. É possível que isso tenha se dado com os sujeitos do presente trabalho, nas condições de VALIDADE-INVERSÃO DE PAPÉIS: recebendo argumentos que apoiavam aqueles que teriam que escrever durante a inversão de papéis, sentiram-se motivados a contra-argumentar, defendendo assim a posição assumida. Esta suposição explica dois fatos verificados na presente investigação: de um lado, a obtenção de numerosos folhetos experimentais em que os sujeitos, ao realizar a inversão de papéis, expuseram a própria opinião ao invés de argumentos contrários a ela. (Obviamente, esses folhetos foram eliminados). E por outro lado, o aumento da região de rejeição dos sujeitos dessas condições, verificado em quase todas as análises. Pesquisas futuras deverão verificar se as alterações nas

regiões de aceitação e rejeição e nas auto-descrições ocorrem invariavelmente, como resultado de manipulações de mudança de atitude, ou se acompanham apenas a inversão de papéis. Deve-se notar que a teoria da dissonância cognitiva admite, como alternativa para a mudança de atitude, a diminuição da importância que o sujeito atribui ao objeto em questão. É preciso também verificar a possibilidade de se operacionalizar esse fator e a sua relação com as medidas aqui empregadas.

Finalmente, os dados atuais deixam claro que a direção da atitude inicial dos sujeitos (positiva ou negativa) é fator de grande relevância para a compreensão dos efeitos que certas manipulações experimentais podem provocar.

De modo geral, os efeitos experimentais obtidos foram relativamente fracos. É possível que isso se deva ao fato de que nem todos os sujeitos encararam seriamente as tarefas contidas no folheto. Essa falta de seriedade, sugerida pela grande porcentagem de folhetos eliminados (incompletos ou errados), pode ter-se refletido nos dados analisados. É possível também que os resultados tenham sido afetados pelas diferenças psicológicas que caracterizam as populações das três escolas. Além da direção das atitudes predominantes, que divergiu entre as escolas, há diferenças de nível cultural e mental, classe sócio-econômica e outras, que podem ter contribuído para que tão grandes diferenças se verificassem nos resultados dos três experimentos, como ficou comprovado pelas análises conjuntas. Este fato coloca restrições à generalidade das teorias que fundamentaram a presente investigação, sugerindo a necessidade de novas pesquisas que venham preencher as lacunas existentes.

Finalmente, um terceiro fator que poderia ter contribuído para enfraquecer os efeitos experimentais é a falta de habilida

de dos sujeitos para realizar as tarefas contidas nos folhetos, em virtude de não estarem familiarizados com solicitações dessa natureza. O simples fato de se saberem participantes de um experimento psicológico pode ter despertado nos sujeitos motivações imprevisíveis, capazes de inibir certas respostas e prejudicar outras. Tratava-se, sem dúvida, de uma situação inusitada para estudantes brasileiros. Este fato pode também ser responsável pela grande porcentagem de folhetos eliminados.

C A P Í T U L O V
RESUMO E CONCLUSÕES

Com o objetivo de verificar as consequências cognitivas da inversão de papéis como manipulação de mudança de atitude, e os seus efeitos sobre o envolvimento experimentalmente provocado através da ligação da atitude a valores centrais, a presente investigação consistiu na realização de três experimentos independentes mas baseados na utilização de um único folheto experimental. A combinação da inversão de papéis com a manipulação da centralidade, aliada à avaliação de argumentos bilaterais sobre o objeto de atitude, produziu resultados nem sempre claros, em virtude não só da complexidade do plano experimental empregado que se revelou pela interação de todas as variáveis, sugerindo a necessidade de estudos mais detalhados e específicos, como também da interferência de variáveis não controladas e mesmo imprevisíveis, nas condições atuais do conhecimento científico.

Entretanto, apesar da dificuldade que esses fatores colocam à interpretação dos dados obtidos, dois fatos puderam ser claramente estabelecidos:

1) A direção da atitude inicial dos sujeitos é fator de grande importância como determinante dos efeitos das manipulações experimentais do tipo aqui empregado.

2) A avaliação de argumentos bilaterais pelos sujeitos, antes da inversão de papéis, dificulta ou impede a ocorrência de mudança de atitude, mas provoca alterações nas regiões de aceitação e rejeição e nas auto-descrições.

A primeira observação permite concluir, generalizando a verificação de Rodrigues (1972), que o princípio do equilíbrio encontra dificuldades não só quando existe uma relação p/o negativa, mas também quando é negativa a atitude inicial do sujeito com relação a qualquer objeto.

A segunda observação leva à conclusão de que a argumentação, como processo de análise e avaliação de proposições favoráveis e contrárias a um objeto de atitude, é fator que contribui para a resistência à mudança. Este fato sugere que, quando se oferece ao indivíduo a oportunidade de discutir uma idéia ou de avaliar os "prós" e os "contras" em uma situação, o resultado será, provavelmente, uma posição assumida com convicção, e resistente diante de tentativas de influência social.

São importantes as implicações educacionais dessa verificação. Frequentemente se afirma que a sociedade democrática requer independência de pensamento e ação, pois para ser livre o cidadão deve agir, primordialmente, em função de suas próprias idéias e convicções. Os dados atuais sugerem que, seja por favorecer a contra-argumentação ou por processo semelhante à inoculação biológica, ou ainda por facilitar a reatância psicológica, a avaliação de argumentos bilaterais fortalece a atitude, tornando-a mais resistente à mudança. O diálogo, como forma de argumentação e análise de pontos de vista opostos, surge assim como um procedimento vantajoso para a formação da personalidade. Esta conclusão, a ser confirmada por pesquisas futuras, poderá representar uma contribuição à orientação das famílias na educação de crianças e jovens, visando o desenvolvimento da personalidade forte e independente.

Por outro lado, os dados atuais revelaram que, embora a intensidade da atitude não sofra mudanças significativas quando uma situação causadora de dissonância é enfrentada após a avaliação de argumentos bilaterais, ocorrem alterações cognitivas que afetam as suas regiões de aceitação e rejeição, a posição que ela ocupa no sistema cognitivo e outros aspectos, neste estudo revelados pelas auto-descrições.

Para finalizar, far-se-á aqui a revisão dos problemas de pesquisa sugeridos pela presente investigação:

1) Os dados atuais sugerem que, enquanto medido pelas auto-descrições, o envolvimento provocado pela manipulação da centralidade difere daquele que resulta do desempenho efetivo de uma atividade. Torna-se pois necessário verificar a natureza dessa diferença, através de estudos que permitam a comparação dos seus efeitos.

2) Será interessante também verificar se as alterações sofridas pelas regiões de aceitação e rejeição e pelas auto-descrições ocorrem invariavelmente como resultado de manipulações de mudança de atitude, ou se acompanham apenas a inversão de papéis.

3) Foi visto que a importância da atitude para o sujeito, mencionada por Festinger como fator que determina a magnitude da dissonância, é um termo complexo, que requer uma operacionalização adequada. Sugere-se portanto que se promovam investigações com esse objetivo, que uma vez alcançado representará grande contribuição ao aprimoramento da teoria da dissonância cognitiva. Será também necessário estabelecer as relações desse conceito com medidas do tipo aqui mencionado como auto-descrições.

4) Estudos interculturais revelaram-se necessários, para verificar as possíveis limitações que fatores culturais podem apresentar para a generalidade dos modelos teóricos que fundamentaram o presente trabalho.

5) Sugeriu-se ainda a realização de estudos mais detalhados e específicos que utilizam as variáveis independentes aqui empregadas sem sofrerem as limitações que a complexidade do atual plano experimental impõe.

6) Finalmente, novas investigações são necessárias para determinar o papel que o diálogo, como forma de argumentação e

análise de pontos de vista opostos, exerce no processo de formação da personalidade. Embora sugerida por um trabalho tão limitado quanto o presente, uma investigação desse tipo supõe uma abordagem interdisciplinar, devendo contar com a colaboração de especialistas em psicologia social, da personalidade, da criança, e em sociologia.

S U M M A R Y

The present research program was intended to study the cognitive consequences of role playing as an attitude change manipulation, as well as its effects on involvement experimentally induced by a value-bonding task, as proposed by Ostrom and Brock's model. Three independent after-only, pencil-and-paper experiments were conducted utilizing the same experimental booklet. Subjects' evaluation of ten favorable and unfavorable statements about the attitude object, immediately after the value-bonding task, constituted the third independent variable.

Ten dependent measures were used: two measures of Subjects' regions of acceptance and rejection, derived from Sherif's Method of Ordered Alternatives; two measures of Subjects' attitude (one Likert-type scale, and the other one derived from the above mentioned method); four self-report measures regarding the importance, commitment, difficulty of change and position of the attitude in Subjects' cognitive system; and two measures of "openmindedness", based on Subjects' evaluation of ten attitude statements, and on their answers to seven items of Rokeach's dogmatism scale.

Experiments were conducted at the Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", and at the Faculdade de Educação Piracicabana, in Piracicaba; and at the Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Araraquara, in Araraquara.

The complexity of the experimental design made results difficult to interpret. However, detailed analyses of variance, based on all complete experimental booklets from each college, and on either favorable or unfavorable Subjects only, led to two main conclusions:

- 1) Subjects' initial position toward the attitude object was highly relevant as a determinant of the effects independent variables had on Subjects' attitude and involvement.

2) Evaluation of favorable and unfavorable attitude statements, prior to role playing, contributed to lower its effect as an attitude change manipulation, but produced changes on Subjects' regions of acceptance and rejection

Suggestions for further research referred to: (a) comparison between the involvement which results from actual performance of an activity, and that which is induced by value bonding; (b) the effect of attitude change manipulations on Subjects' regions of acceptance and rejection; (c) operationalization of attitude importance as mentioned by Festinger; (d) cross-cultural studies which would verify the limitations imposed by cultural factors on the theoretical models employed here; (e) detailed investigations using role playing and value bonding as independent variables; (f) the role of dialogue as a process of personality development.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABELSON, R.P. e ROSENBERG, M.J. Symbolic psycho-logic: a model of attitudinal cognition. In M. Fishbein, op. cit., 1967, 341-348.
- ABELSON, R.P., ARONSON, E., MCGUIRE, W.J., NEWCOMB, T.M., ROSENBERG, M.J. e TANNENBAUM, P.H. (Org.). Theories of cognitive consistency: a sourcebook. Chicago: Rand McNally, 1968.
- ALLPORT, G.W. Attitudes. In C.M. Murchison, Handbook of social psychology. Worcester, Mass.: Clark University Press, 1935, 798-844.
- ALLPORT, G.W. Personalidade: padrões e desenvolvimento. S.P.: Herder-Ed. da Universidade de São Paulo, 1966.
- ARONSON, E. Dissonance theory: progress and problems. In R.P. Abelson e col. (Org.), op. cit., 1968, 5-27.
- ARONSON, E. e MILLS, J. The effect of severity of initiation on liking for a group. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 59, 177-181.
- ARONSON, E. e CARLSMITH, J.M. Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 66, 584-588.
- ASCH, S.E. Psicologia Social. S.P.: Cia. Ed. Nacional, 1960.
- BERGAMIN, M.D.B. Forced-compliance, ego involvement and attitude change. Tese de M.A. The Ohio State University, 1969.

- BERGAMIN, M.D.B. Value-bonded attitudes: changes in involvement as a function of discrepant behavior. Journal of Social Psychology, 1971, 85, 219-224.
- BREHM, J.W. A theory of psychological reactance. N.Y.: Academic Press, 1966. Citado por E.E. Jones e H.B. Gerard, op. cit., 1967.
- BREHM, J.W. e COLE, A.H. Effect of a favor which reduces freedom. Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 3, 420-426.
- BROCK, T.C. Cognitive restructuring and attitude change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 64, 264-271.
- BROCK, T.C. e BUSS, A.H. Dissonance, aggression, and evaluation of pain. Journal of Abnormal and Social-Psychology, 1962, 65, 197-202.
- BROWN, J.A.C. Técnicas de persuasão. R.J.: Zahar Editores, 1965.
- CARLSMITH, J.M., COLLINS, B.E. e HELMREICH, R.K. Studies in forced compliance: I. the effect of pressure for compliance on attitude change produced by face-to-face role playing and anonymous essay writing. Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 4, 1-13.
- CARLSON, E.R. Attitude change through modification of attitude structure. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 52, 256-261.

- CARTWRIGHT, D. e HARARY, F. Structural balance: a generalization of Heider's theory. In M. Fishbein, op. cit., 1967, 312-324.
- CHAPANIS, N.P. e CHAPANIS, A.C. Cognitive dissonance: five years later. Psychological Bulletin, 1964, 61, 1-22.
- COHEN, A.R. Attitude change and social influence. N.Y.: Basic Books, 1964.
- COHEN, A.R., BREHM, J.W. e FLEMING, W.H. Attitude change and justification for compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1958, 56, 276-278.
- CULBERTSON, F.M. Modification of an emotionally held attitude through role playing. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1957, 54, 230-233.
- DAVIS, K.E. Needs, wants, and consistency. In R.P. Abelson e col., op. cit., 1968, 327-330.
- EAGLY, H. e MANIS, M. Evaluation of message and communicator as a function of involvement. Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 3, 483-485.
- EDWARDS, A.L. Techniques of attitude scale construction. N.Y.: Appleton-Century Crofts, 1957.
- EDWARDS, J.D. Ego involvement, discrepant information and impression change. Tese de M.A. The Ohio State University, 1967 (a).

- EDWARDS, J.D. An ordered list of values. Experimental Social Psychology Bulletin; The Ohio State University, 1967 (b).
- EDWARDS, J.D. e OSTROM, T.M. Cognitive structure of neutral attitudes. Experimental Social Psychology Bulletin, The Ohio State University, 1969.
- FESTINGER, L. A theory of cognitive dissonance. Stanford. Stanford University Press, 1957.
- FESTINGER, L. e CARLSMITH, J.M. Cognitive consequences of forced compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 58, 203-210.
- FISHBEIN, M. Readings in attitude theory and measurement. N.Y.: Wiley, 1967.
- FISHBEIN, M. e RAVEN, B.H. The AB scales: an operational definition of belief and attitude. In M. Fishbein (Org.), op. cit., 1967, 183-189.
- FREEDMAN, J.L. Involvement, discrepancy, and change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, Vol. 69, nº 3, 290-295.
- FREEDMAN, J.L. How important is cognitive consistency? In R.P. Abelson e col., op. cit., 1968, 497-503.
- GREENWALD, A.G. Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A.G. Greenwald, T.C. Brock e T.M. Ostrom (Org.), op. cit., 1968, 147-170.

- GREENWALD, A.G. The open-mindedness of the counter-attitudinal role-player. Journal of Experimental Social Psychology, 1969, 5, 375-388.
- GREENWALD, A.D. When does role playing produce attitude change? Toward an answer. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, Vol. 16, nº 2, 214-219.
- GREENWALD, A.G., BROCK, T.C. e OSTROM, T.M. Psychological foundations of attitudes. N.Y.: Academic Press, 1968.
- GREENWALD, H.J. The involvement controversy in persuasion research. Trabalho não publicado. Citado por T.M. Ostrom e T.C. Brock, op. cit., 1968, p. 382.
- HARDYCK, J.A. e KARDUSH, M. A modest modish model of attitudinal involvement. In R.P. Abelson e col., op. cit., 1968, 684-692.
- HARVEY, O.J. Conceptual systems and attitude change. In C.W. Sherif e M. Sherif (Org.) Attitude, ego, involvement and change. N.Y.: Wiley, 1967.
- HEIDER, F. Attitudes and cognitive organization. Journal of Psychology, 1946, 21, 107-112.
- HEIDER, F. Psicologia das relações interpessoais. S.P.: Pioneira - Ed. da Universidade de São Paulo, 1970.
- HELMREICH, R. e COLLINS, B.E. Studies in forced compliance: commitment and magnitude of inducement to comply as determinants of opinion change. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, Vol. 10, nº 1, 75-81.

- HOVLAND, C.I., HARVEY, O. e SHERIF, M. Assimilation and contrast effects in reactions to communication an attitude change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1957, 55, 244-252.
- HOVLAND, C.I., JANIS, I.L. e KELLEY, H.H. A summary of experimental studies of opinion change. In M. Jahoda e col.(Org.), op. cit., 1966, 139-150.
- HOVLAND, C.I., LUMSDAINE, A.A. e SHEFFIELD, F.D. The effects of presenting "onde-side" versus "both-sides" in changing opinions on a controversial subject. In R. Rosnow e E. J. Robinson, op. cit., 1967, 71-98.
- INSKO, C.A. Theories of attitude change. N.Y.: Appleton-Century Crofts, 1967.
- JAHODA, M. e WARREN, N. (Org.). Attitudes. N.Y.: Penguin Books, 1966.
- JANIS, I.L. Attitude change via role playing. In R.P. Abelson e col. (Org.), op. cit., 1968, 810-818.
- JANIS, I.L. e KING, B.T. The influence of role playing on opinion change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1954, 49, 211-218.
- JANIS, I.L. e GILMORE, J.B. The influence of incentive conditions on the sucess of role playing in modifying attitudes. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 17-27.

- JANIS, I.L. e MANN, L. Effectiveness of emotional role playing in modifying habits and attitudes. In R. Rosnow e E.J. Robinson (Org.), op. cit., 1967, 361-368.
- JOHNSON, H.H. e SCILEPPI, J.A. Effects of ego-involvement conditions on attitude change to high-and low-credibility communicators. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, Vol. 13, nº 1, 31-36.
- JONES, E.E. e GERARD, H.B. Foundations of Social Psychology. N.Y.: Wiley, 1967.
- JORDAN, N. Cognitive balance as an aspect of Heider's cognitive psychology. In R.P. Abelson e col. (Org.), op.cit., 1968, 169-178.
- KELMAN, H.C. Attitude change as a function of response restriction. Human Relations, 1953, 6, 185-214.
- KING, B.T. e JANIS, I.L. Comparison of the effectiveness of improvised versus non-improvised role playing in producing opinion change. Human Relations, 1956, 9, 177-186.
- KRECH, D., CRUTCHFIELD, R.S. e BALLACHEY, E.L. O indivíduo na sociedade. S.P.: Pioneira - Ed. da Universidade de São Paulo, 1969.
- LA FAVE, L. e SHERIF, M. Reference scales and the placement of items with the own-categories technique. Journal of Social Psychology, 1966, 3, 483-485.

- LAZARSELD, P.F., BERELSON, B. e GAUDET, H. The process of opinion and attitude formation. In P.F. Lazarsfeld e M. Rosenberg (Org.), The language of social research. N.Y.: The Free Press, 1955, 231-234.
- LEITE, D.M. Personalidade. S.P.: Cia. Ed. Nacional, 1963.
- LEWIN, G.W. (Org.). Problemas de dinâmica de grupo. S.P. Ed. Cultrix, 1970.
- LEWIN, K. Principles of topological psychology. N.Y.: McGraw Hill, 1936.
- LINDZEY, G. e ARONSON, E. Handbook of social psychology. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1968.
- LOWE, C.A. e GOLDSTEIN, J.W. Reciprocal liking and attributions of ability: mediating effects of perceived intent and personal involvement. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, Vol. 16, nº 2, 291-297.
- MC GUIRE, W.J. Attitudes and opinions. Annual Review of Psychology, 1966, 17, 475-514 (a).
- MC GUIRE, W.J. Inducing resistance to persuasion. In M. Jahoda e col. (Org.), op. cit., 1966, 163-186 (b).
- MC GUIRE, W.J. The nature of attitudes and attitude change. In G. Lindzey e E. Aronson (Org.), op. cit., 1968, Vol. III, 136-314.

- MC GUIRE, W.J. Theory of the structure of human thought. In R. P. Abelson e col. (Org.), op. cit., 1968, 140-164.
- MAGOUN, H.W. El cerebro despierto. México: La Prensa Medica Mexicana, 1964.
- MARINO, R. Jr. Fisiopatologia do comportamento. In P.M. Tolosa e H.M. Canelas, Propedêutica neurológica. S.P.: Fundo Editorial Prociencx, 1969, 253-257.
- MILLER, N. Involvement and dogmatism as inhibitors of attitude change. Journal of Experimental Social Psychology, 1965, 1, 121-132.
- NEWCOMB, T.M. An approach to the study of communicative acts. In M. Fishbein (Org.), op. cit., 1967, 293-300.
- NUTTIN, J. Psicanálise e Personalidade. R.J. Livr. Agir Ed., 1958.
- OSGOOD, C.E. e TANNENBAUM, P.H. The measuring of meaning. Urbana, Ill.: The University of Illinois Press, 1957.
- OSTROM, T.M. The emergence of attitude theory: 1930-1950. In A.G. Greenwald, T.C. Brock e T.M. Ostrom (Org.), op. cit., 1968, 1-32.
- OSTROM, T.M. The relationship between the affective, behavioral, and cognitive components of attitude. Journal of Experimental Psychology, 1969, 5, 2-30.
- OSTROM, T.M. e BROCK, T.C. A cognitive model of attitudinal involvement. In R.P. Abelson e col. (Org.), op. cit., 1968, 373-383.

- OSTROM, T.M. e BROCK, T.C. Cognitive bonding to central values and resistance to a communication advocating change in policy orientation. Journal of Experimental Research in Personality, 1969, 4, 42-50.
- PETERSON, P.D. e KOULACK, D. Attitude change as a function of latitudes of acceptance and rejection. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, Vol. 11, nº 4, 309-311.
- PILISUK, M. Cognitive balance and self-relevant attitudes. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, Vol. 65, nº 2, 95-103.
- PILISUK, M. Depth, centrality, and tolerance in cognitive consistency. In R.P. Abelson e col. (Org.), op.cit., 1968, 693-699.
- RABBIE, J.M., BREM, J.W. e COHEN, A.R. Verbalization and reactions to cognitive dissonance. Journal of Personality, 1959, 27, 407-417.
- RHINE, R.J. e SEVERANCE, L.J. Ego-involvement, discrepancy, source credibility, and attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, Vol. 16, nº 2, 175-190.
- RODRIGUES, A. Effects of balance, positivity and agreement in triadic social relations. Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 5, 472-476.
- RODRIGUES, A. Mudança de atitude na situação de aquiescência forçada. Arquivos Brasileiros de Psicologia Aplicada, 1970, 22, 7-45.

- RODRIGUES, A. Psicologia social. R.J.: Ed. Vozes, 1972.
- ROKEACH, M. The open and closed mind. N.Y.: Basic Books, 1960.
- ROSENBERG, M.J. Cognitive structure and attitudinal affect. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 53, 367-372.
- ROSENBERG, M.J. When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 28-42.
- ROSENBERG, M.J. On reducing the inconsistency between consistency theories. In R.P. Abelson e col. (Org.), op. cit., 1968, 827-834.
- ROSNOW, R.L. e ROBINSON, E.G. (Org.). Experiments in persuasion. N.Y.: Academic Press, 1967.
- SARBIN, T. e ALLEN, V.L. Role theory. In G. Lindzey e E. Aronson (Org.), op. cit., 1968, Vol. I.
- SELLTIZ, C., JAHODA, M., DEUTSCH, M. e COOK, S.W. Métodos de pesquisa nas relações sociais. S.P.: Herder-Ed. da Universidade de São Paulo, 1967.
- SHERIF, C.W. e SHERIF, M. Attitude, ego involvement and change. N.Y.: Wiley, 1967.
- SHERIF, M. Social interaction. Chicago: Aldine, 1967.
- SHERIF, M. e CANTRIL, H. The psychology of ego involvements. N.Y.: Wiley, 1947.

- SHERIF, M. e HOVLAND, C.I. Social judgment. New Haven: Yale University Press, 1961.
- SHERIF, M., SHERIF, C.W. e NEBERGALL, R.E. Attitude and attitude change. N.Y.: Saunders, 1965.
- SINGER, J.E. The bothersomeness of inconsistency. In R.P. Abelson e col. (Org.), op. cit., 1968, 393-399.
- SMITH, E.E. The power of dissonance techniques to change attitudes. Public Opinion Quarterly, 1961, 25, 626-639.
- SMITH, M.P., BRUNER, J.S. e WHITE, R.W. Opinions and Personality. N.Y.: Wiley, 1956.
- THURSTONE, L.L. Attitudes can be measured. American Journal of Sociology, 1928, 529-554.
- THURSTONE, L.L. The measurement of values. Chicago: University of Chicago Press, 1959.
- WARD, C.D. Ego involvement and the absolute judgment of attitude statements. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 2, 202-208.
- WARD, C.D. Attitude and involvement in the absolute judgment of attitude statements. Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 4, 465-476.
- WINER, B.J. Statistical principles in experimental design. N.Y.: McGraw-Hill, 1962.

- WOODRUFF, A.D. e DI VESTA, F.J. The relationship between values, concepts and attitudes. Educational and Psychological Measurement, 1948, 8, 645-660.
- YOUNG, P.V. Metodos cientificos de investigacion social. México, D.F.: Instituto de Investigaciones Sociales de La Universidad Nacional Autonoma de Mexico, 1960.
- ZAJONC, R.B. The concepts of balance, congruity and dissonance. Public Opinion Quarterly, 1960, 24, 280-296.
- ZAJONC, R.B. Cognitive theories in social psychology. In G. Lindzey e E. Aronson (Org.), op. cit., 1968, Vol. I.
- ZIMBARDO, P.G. Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1960, 60, 86-94.
- ZIMBARDO, P.G. e EBBESEN, E.B. Influencing attitudes and changing behavior. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1970.

A P Ê N D I C E A

FOLHETO EXPERIMENTAL

Este é um estudo sobre técnicas de levantamento de opinião. Nós estamos interessados em saber como as pessoas expressam suas opiniões sobre assuntos educacionais, relacionando-os com idéias pessoalmente relevantes. Como você sabe, a Universidade no Brasil está passando por um processo de reestruturação que envolve aspectos referentes a currículo, métodos de ensino, carreira universitária, pagamento de anuidades, etc.

Por favor, indique sua opinião sobre o ensino pago na universidade, fazendo um sinal no lugar apropriado, da seguinte maneira:

De modo geral, eu sou a favor _____ contra _____ o ensino pago na universidade.

Este é um estudo sobre técnicas de levantamento de opinião. Estamos interessados em saber de que modo pessoas inteligentes expressam suas opiniões sobre assuntos educacionais, relacionando-os com idéias pessoalmente relevantes. A seguir se encontra uma série de tarefas de que têm sido utilizadas em Psicologia como teste da capacidade individual para fazer julgamentos e apresentar argumentos inteligentes sobre determinado assunto. Procure realizar todas as tarefas que aqui se encontram da melhor maneira possível, usando toda a sua capacidade intelectual.

Como você sabe, a Universidade no Brasil está passando por um processo de reestruturação que envolve aspectos referentes a currículos, métodos de ensino, carreira universitária, pagamento de anuidades, etc. Sua primeira tarefa é indicar sua opinião sobre o ensino pago na universidade, fazendo um sinal no lugar apropriado, da seguinte maneira.

De modo geral, eu sou a favor _____ contra _____ o ensino pago na universidade.

A seguir encontra-se uma lista de idéias gerais, conhecidas em nossa sociedade. Escreva, nos intervalos correspondentes, duas ou três sentenças que mostrem de que modo cada uma dessas idéias pode relacionar-se com sua opinião pessoal sobre o ensino pago. Em outras palavras, procure indicar a possível ligação que cada uma dessas idéias tem com o ensino pago na universidade.

Lutar por um ideal.

Ter saúde.

Cumprir promessas feitas.

Ter responsabilidade.

Contribuir para o bem-estar da família.

Pagar dívidas contraídas.

A seguir encontra-se uma lista de idéias gerais, conhecidas em nossa sociedade. Sua tarefa é relacionar sua opinião relativa ao ensino pago na universidade a cada uma dessas idéias gerais, escrevendo duas ou três sentenças que mostrem de que modo essas idéias podem relacionar-se com sua opinião pessoal sobre o ensino pago. Em outras palavras, procure indicar a possível ligação que cada uma dessas idéias tem com o ensino pago na universidade.

Deixar que os mais velhos tomem as decisões importantes.

Perpetuar os costumes tradicionais.

Poder mandar em outras pessoas.

Ser parente de homens públicos.

Pertencer à alta sociedade.

Morar em cidade grande.

Aqui se encontram diversas afirmações sobre o ensino pago na universidade. Sua tarefa é avaliar cada afirmação, da melhor maneira possível, sob o ponto de vista de sua validade, independente do fato da afirmação estar ou não de acordo com sua opinião pessoal sobre o assunto. Fazendo um sinal no lugar apropriado, indique se cada afirmação constitui um argumento válido ou sem validade. Um argumento válido é aquele que deveria ser levado em consideração para formar uma opinião inteligente sobre o ensino pago na universidade.

Uma vantagem do ensino pago na universidade é que o aumento dos recursos financeiros possibilitará a contratação de especialistas de renome.

válido	sem validade
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A instituição do ensino pago na universidade trará desvantagens para o ensino; os alunos terão que trabalhar e se dedicarão menos aos estudos.

válido	sem validade
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A criação de novas universidades, e não a instituição do ensino pago, contribuirá para o progresso científico.

válido	sem validade
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

O povo paga impostos e tem o direito de se educar em escolas gratuitas.

válido	sem validade
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Trabalhando para financiar seus estudos os jovens adquirirão mais experiência.

válido

sem
validade

Se for instituído o ensino pago na universidade a aquisição de materiais e equipamentos científicos será facilitada, e isso significa progresso mais rápido.

válido

sem
validade

Na maior parte dos países do mundo as universidades são pagas pelos alunos; o Brasil não deve continuar sendo exceção a essa regra.

válido

sem
validade

Pagando para estudar os alunos das escolas superiores vão se dedicar mais aos estudos, o que resultará em seu próprio benefício.

válido

sem
validade

Seria um erro instituir agora o ensino pago na universidade; o povo não está preparado para isso.

válido

sem
validade

Se o Governo pretende democratizar o ensino superior, não pode exigir que os alunos paguem para estudar.

válido

sem
validade

A seguir se encontra uma lista de idéias aceitas por mutas pessoas, sobre importantes questões sociais e pessoais. Estamos interessados em sua opinião pessoal a respeito. Você pode concordar inteiramente com algumas afirmações e discordar de outras. Por favor, indique o seu acordo ou desacordo pessoal com cada afirmação, fazendo um círculo em torno do número que corresponde à sua opinião. Use a escala abaixo:

- +1: Concordo um pouco
- +2: Concordo, de modo geral
- +3: Concordo muito
- 1: Discordo um pouco
- 2: Discordo, de modo geral
- 3: Discordo muito

Em geral, é melhor es-	Conc.	Conc.	Conc.	Disc.	Disc.	Disc.
colher amigos e compa-	um	de m.	muito	um	de m.	muito
nheiros cujos gostos e	pouco	geral		pouco	geral	
opiniões sejam iguais						
aos nossos.	+1	+2	+3	-1	-2	-3

Pessoas jovens não de-						
veriam ter acesso a <u>li</u>						
vros que possam confun <u>di</u>						
-las.	+1	+2	+3	-1	-2	-3

É inútil gastar <u>dinheiro</u> em ornais que já se sabe que trazem só propaganda.	Conc. um pouco	Conc. de m. geral	Conc. muito	Disc. um pouco	Disc. de m. geral	Disc. muito
	+1	+2	+3	-1	-2	-3

Há dois tipos de pessoas neste mundo: as que são a favor da <u>verdade</u> , e as que são <u>contra</u> ela.	+1	+2	+3	-1	-2	-3
--	----	----	----	----	----	----

Meu sangue ferve quando uma pessoa teimosamente se recusa a <u>admitir</u> que está errada.	+1	+2	+3	-1	-2	-3
---	----	----	----	----	----	----

Geralmente é <u>aconselhável</u> não julgar as coisas antes de ouvir a opinião de alguém que mereça respeito.	+1	+2	+3	-1	-2	-3
---	----	----	----	----	----	----

Neste mundo complicado o único modo de saber o que acontece é confiar em líderes e técnicos dignos de confiança.	+1	+2	+3	-1	-2	-3
--	----	----	----	----	----	----

Um dos objetivos deste estudo é verificar até que ponto as pessoas são capazes de defender e explicar pontos de vista contrários a suas opiniões pessoais. Embora a participação nesta parte seja voluntária, sua cooperação é muito importante para o êxito desta pesquisa. Sua tarefa é escrever um parágrafo expressando o ponto de vista de pessoas que discordam de sua opinião pessoal sobre o ensino pago na universidade. Se você se declarou "a favor" do ensino pago na universidade, na primeira página deste folheto, por favor escreva um parágrafo apresentando argumentos contrários a ele. Se você se declarou "contra" o ensino pago na universidade, por favor escreva argumentos favoráveis a ele. Escreva os argumentos mais fortes e convincentes possíveis. Tais argumentos visam a elaboração de textos que serão utilizados por alunos de outras escolas de agronomia.

Agora que você teve tempo para pensar em sua opinião sobre o ensino pago na universidade, por favor indique se você concorda ou discorda das seguintes afirmações, utilizando a escala abaixo. Faça um círculo em torno do número que melhor descreve sua opinião, em cada item.

- 1 - discordo muito
- 2 - discordo
- 3 - não sei
- 4 - concordo
- 5 - concordo muito

	Disc. muito	Disc.	Não sei	Conc.	Conc. muito
A gratuidade do ensino superior é uma tradição que deve ser mantida.	1	2	3	4	5
A universidade paga resultará na elevação do nível de ensino.	1	2	3	4	5
O aluno que paga para estudar dá mais valor ao estudo.	1	2	3	4	5
Exigir que os alunos paguem a universidade é o mesmo que impedir os pobres de estudar.	1	2	3	4	5

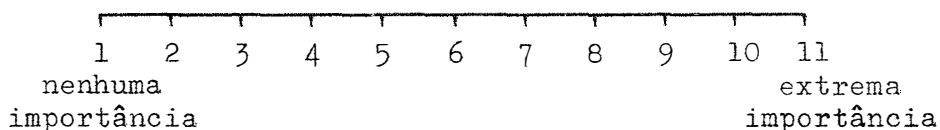
	Disc. muito	Disc.	Não sei	Conc.	Conc. muito
Eu acho justo que o Governo cobre para educar o povo.	1	2	3	4	5
Eu acho que a juventude será prejudicada se for instituído o ensino pago na universidade.	1	2	3	4	5
Os gastos com as universidades são grandes demais para dependerem só dos impostos.	1	2	3	4	5
Numerosas pessoas inteligentes serão impedidas de estudar se a universidade for paga.	1	2	3	4	5
A universidade paga é uma necessidade no Brasil atual.	1	2	3	4	5
Toda a classe estudantil deveria unir-se contra a implantação da universidade paga.	1	2	3	4	5

As pessoas em geral descrevem de diferentes maneiras sua opinião relativa ao ensino pago na universidade. Abaixo se encontra uma lista das expressões que as pessoas usam para descrever sua própria opinião. Sua tarefa agora é colocar um sinal positivo (+) diante de todas as expressões que você aceita como capazes de descrever sua própria opinião relativa ao ensino pago na universidade, e colocar um sinal negativo (-) diante de todas as expressões que você não aceita. Deixe em branco as alternativas que você não aceita e nem rejeita.

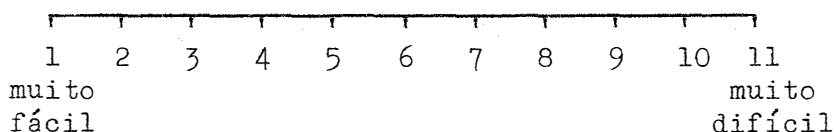
- Extremamente favorável _____
- Muito favorável _____
- Relativamente favorável _____
- Um pouco favorável _____
- Neutra _____
- Um pouco desfavorável _____
- Relativamente desfavorável _____
- Muito desfavorável _____
- Extremamente desfavorável _____

Sua próxima tarefa é responder as perguntas abaixo, fazendo um círculo em torno do número que melhor descreve sua opinião, em cada escala.

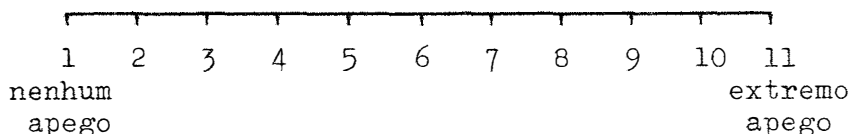
1) Qual o grau de importância que o assunto aqui tratado (ensino pago na universidade) tem para você? Indique a importância pessoal desse assunto.



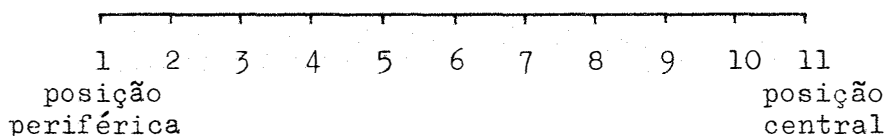
2) Seria fácil você mudar de opinião sobre esse assunto?



3) Qual o apego que você tem a essa sua opinião?



4) Pense agora nas principais questões que você tem discutido ou considerado ultimamente. No conjunto dessas questões, qual a posição da que se refere ao ensino pago na universidade?



Expondo sua opinião pessoal, faça um comentário sobre este estudo.

A P Ê N D I C E B

T A B E L A S

DADOS GERAIS

ESALQ */

Escores Médios de ACEITAÇÃO

	C	IP	
		V	D
AE	2,30 (23)	1,58 (12)	1,85 (7)
BE	1,91 (22)	2,30 (13)	2,83 (12)

*/ Os números entre parênteses correspondem à frequência em cada casa, em todas as tabelas.

Análise de Variância dos Escores de ACEITAÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0121	0,0121	1,03
V, D (II)	1	0,0169	0,0169	1,44
C, IP/V (III)	1	0,0036	0,0036	< 1
V x D/IP	1	0,0000	0,0000	< 1
I x III	1	0,0225	0,0225	1,92

ESALQ

Escores Médios de REJEIÇÃO.

	C	IP	
		V	D
AE	6,30	6,75	6,00
BE	7,09	6,00	5,67

Análise de Variância dos Escores de REJEIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0028	0,0028	<1
V, D (II)	1	0,0182	0,0182	<1
C, IP/V (III)	1	0,0081	0,0081	<1
V x D/IP	1	0,0240	0,0240	1,30
I x III	1	0,0324	0,0324	1,75

ESALQ

Escores Médios de IMPORTÂNCIA.

	C	IP	
		V	D
AE	7,74	9,91	8,42
BE	8,31	7,92	7,50

Análise de Variância dos Escores de IMPORTÂNCIA

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0504	0,0504	3,25
V, D (II)	1	0,0156	0,0156	1,01
C, IP/V (III)	1	0,0196	0,0196	1,26
V x D/IP	1	0,0042	0,0042	<1
I x III	1	0,0529	0,0529	3,41

ESALQ

Escores Médios de MUDANÇA.

	C	IP	
		V	D
AE	7,78	9,33	8,57
BE	8,63	8,92	8,83

Análise de Variância dos Escores de MUDANÇA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0013	0,0013	< 1
V, D (II)	1	0,0049	0,0049	< 1
C, IP/V (III)	1	0,0272	0,0272	2,52
V x D/IP	1	0,0025	0,0025	< 1
I x III	1	0,0132	0,0132	1,22

ESALQ

Escores Médios de APEGO.

	C	IP	
		V	D
AE	7,39	8,33	8,00
BE	8,09	8,61	7,75

Análise de Variância dos Escores de APEGO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0001	0,0001	< 1
V, D (II)	1	0,0064	0,0064	< 1
C, IP/V (III)	1	0,0144	0,0144	< 1
V x D/IP	1	0,0121	0,0121	< 1
I x III	1	0,0004	0,0004	< 1

ESALQ

Escores Médios de POSIÇÃO.

	C	IP	
		V	D
AE	5,04	7,50	5,28
BE	5,59	6,54	4,91

Análise de Variância dos Escores de POSIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0181	0,0181	<1
V, D (II)	1	0,1406	0,1406	4,88*
C, IP/V (III)	1	0,1089	0,1089	3,78
V x D/IP	1	0,0006	0,0006	<1
I x III	1	0,0169	0,0169	<1

p < 0,05.

ESALQ

Escores Médios de VALIDADE e DOGMATISMO.

	VALIDADE		DOGMATISMO
	<u>2,68</u>		<u>28,71</u>
AE	(35)	AE	(7)
	<u>2,77</u>		<u>30,75</u>
BE	(35)	BE	(12)

Análise de Variância dos Escores de VALIDADE.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,0111	0,0111	<1

Análise de Variância dos Escores de DOGMATISMO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,2176	0,2176	<1

ESALQ

Escores Médios de Atitude na Escala LIKERT.

	C	IP	
		V	D
AE	25,74	23,75	28,71
BE	26,40	28,38	31,75

Análise de Variância dos Escores da Escala LIKERT.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,1536	0,1536	2,13
V, D (II)	1	0,1156	0,1156	1,60
C, IP/V (III)	1	0,0009	0,0009	< 1
V x D/IP	1	0,0036	0,0036	< 1
I x III	1	0,0324	0,0324	< 1

ESALQ

Escores Médios de Atitude no
MÉTODO DAS ALTERNATIVAS ORDENADAS (M.A.O.)

	C	IP	
		V	D
AE	4,48	4,04	4,86
BE	4,59	3,88	4,64

Análise de Variância dos Escores de M.A.O.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0000	0,0000	<1
V, D (II)	1	0,0400	0,0400	<1,85
C, IP/V (III)	1	0,0306	0,0306	1,42
V x D/IP	1	0,0064	0,0064	<1
I x III	1	0,0012	0,0012	<1

FEP

Escores Médios de ACEITAÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	1,60 (10)	2,20 (5)	2,25 (12)	1,99 (11)
BE	1,81 (11)	3,10 (10)	2,36 (11)	1,81 (11)

Análise de Variância dos Escores de ACEITAÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,014	0,014	1,08
C, IP (II)	1	0,002	0,002	<1
V, D (III)	1	0,006	0,006	<1
I x II	1	0,013	0,013	1,00
I x III	1	0,004	0,004	<1
II x III	1	0,097	0,097	7,462**
I x II x III	1	0,005	0,005	<1
Resíduo	73		0,013	

** p < 0,01

FEP

Escores Médios de REJEIÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	5,00	3,20	5,25	4,82
BE	4,27	5,40	4,73	2,36

Análise de Variância dos Escores de REJEIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,029	0,029	<1
C, IP (II)	1	0,016	0,016	<1
V, D (III)	1	0,097	0,097	2,109
I x II	1	0,205	0,205	4,456*
I x III	1	0,007	0,007	<1
II x III	1	0,051	0,051	1,109
I x II x III	1	0,218	0,218	4,739*
Resíduo	73		0,088	

* $p < 0,05$

FEP

Escores Médios de IMPORTÂNCIA.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	7,50	6,20	8,33	9,82
BE	8,09	8,70	7,09	7,09

Análise de Variância dos Escores de IMPORTÂNCIA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,004	0,004	< 1
C, IP (II)	1	0,060	0,060	2,400
V, D (III)	1	0,000	0,000	< 1
I x II	1	0,138	0,138	5,520*
I x III	1	0,000	0,000	< 1
II x III	1	0,023	0,023	< 1
I x II x III	1	0,050	0,050	2,000
Resíduo	73		0,025	

* p < 0,05

FEP

Escores Médios de MUDANÇA.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	9,10	9,40	9,83	9,27
BE	9,00	8,20	9,27	8,90

Análise de Variância dos Escores de MUDANÇA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,024	0,024	1,412
C, IP (II)	1	0,013	0,013	< 1
V, D (III)	1	0,007	0,007	< 1
I x II	1	0,001	0,001	< 1
I x III	1	0,005	0,005	< 1
II x III	1	0,001	0,001	< 1
I x II x III	1	0,007	0,007	< 1
Resíduo	73		0,017	

FEP

Escores Médios de APEGO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	8,40	7,40	7,25	8,09
BE	7,27	8,80	7,27	8,36

Análise de Variância dos Escores de APEGO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,007	0,007	< 1
C, IP (II)	1	0,006	0,006	< 1
V, D (III)	1	0,014	0,014	< 1
I x II	1	0,000	0,000	< 1
I x III	1	0,048	0,048	1,263
II x III	1	0,007	0,007	< 1
I x II x III	1	0,024	0,024	< 1
Resíduo	73		0,038	

FEP

Escores Médios de POSIÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	7,40	4,40	6,92	7,90
BE	7,27	8,00	7,17	6,63

Análise de Variância dos Escores de POSIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,051	0,051	< 1,500
C, IP (II)	1	0,022	0,022	< 1
V, D (III)	1	0,029	0,029	< 1
I x II	1	0,110	0,110	3,235
I x III	1	0,029	0,029	< 1
II x III	1	0,054	0,054	1,588
I x II x III	1	0,140	0,140	4,118*
Resíduo	73		0,034	

* $p < 0,05$

FEP

Escores Médios de Atitude na Escala LIKERT.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	34,80	32,00	32,17	32,36
BE	30,18	28,80	37,81	27,36

Análise de Variância dos Escores da Escala LIKERT.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,058	0,058	< 1
C, IP (II)	1	0,020	0,020	< 1
V, D (III)	1	0,231	0,231	2,625
I x II	1	0,084	0,084	< 1
I x III	1	0,068	0,068	< 1
II x III	1	0,048	0,048	< 1
I x II x III	1	0,135	0,135	1,534
Resíduo	73		0,088	

FEP

Escores Médios de Atitude no
MÉTODAS DAS ALTERNATIVAS ORDENADAS (M.A.O.).

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	6,00	5,32	6,72	5,76
BE	5,83	4,53	6,36	4,36

Análise de Variância dos Escores de M.A.O.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,042	0,042	1,500
C, IP (II)	1	0,014	0,014	<1
V, D (III)	1	0,157	0,157	5,607*
I x II	1	0,005	0,005	<1
I x III	1	0,022	0,022	<1
II x III	1	0,008	0,008	<1
I x II x III	1	0,000	0,000	<1
Resíduo	73		0,028	

* p < 0,05

FEP

Escores Médios de VALIDADE e DOGMATISMO.

	VALIDADE		DOGMATISMO
AE	2,18 (22)	BE	30,56 (16)
BE	1,91 (22)	BE	27,43 (21)

Análise de Variância dos Escores de VALIDADE.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,001	0,001	< 1

Análise de Variância dos Escores de DOGMATISMO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,020	0,020	< 1

ARARAQUARA

Escores Médios de ACEITAÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	2,38 (16)	1,64 (14)	1,88 (8)	3,20 (5)
BE	1,33 (9)	3,00 (8)	1,62 (8)	2,78 (9)

Análise de Variância dos Escores de ACEITAÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0045	0,0045	<1
C, IP (II)	1	0,0203	0,0203	1,89
V, D (III)	1	0,1019	0,1019	9,44**
I x II	1	0,0072	0,0072	<1
I x III	1	0,0540	0,0540	5,00**
II x III	1	0,0327	0,0327	3,03
I x II x III	1	0,0610	0,0610	5,65**
Resíduo	69		0,0108	

** p < 0,01

ARARAQUARA

Escores Médios de REJEIÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	4,38	4,14	3,75	4,00
BE	2,67	4,50	4,12	4,22

Análise de Variância dos Escores de REJEIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0116	0,0116	< 1
C, IP (II)	1	0,0185	0,0185	< 1
V, D (III)	1	0,0368	0,0368	< 1
I x II	1	0,0255	0,0255	< 1
I x III	1	0,0521	0,0521	1,03
II x III	1	0,0160	0,0160	< 1
I x II x III	1	0,0496	0,0496	< 1
Resíduo	69		0,0508	

ARARAQUARA

Escores Médios de IMPORTÂNCIA.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	8,62	8,57	8,33	7,80
BE	8,11	9,37	8,87	7,89

Análise de Variância dos Escores de IMPORTÂNCIA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0005	0,0005	<1
C, IP (II)	1	0,0055	0,0055	<1
V, D (III)	1	0,0000	0,0000	<1
I x II	1	0,0002	0,0002	<1
I x III	1	0,0008	0,0008	<1
II x III	1	0,0194	0,0194	<1,33
I x II x III	1	0,0153	0,0153	<1,05
Resíduo	69		0,0146	

ARARAQUARA

Escores Médios de MUDANÇA.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	8,38	7,93	8,12	9,00
BE	8,22	8,88	8,44	8,00

Análise de Variância dos Escores de MUDANÇA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0067	0,0067	< 1
C, IP (II)	1	0,0086	0,0086	< 1
V, D (III)	1	0,0002	0,0002	< 1
I x II	1	0,0016	0,0016	< 1
I x III	1	0,0000	0,0000	< 1
II x III	1	0,0004	0,0004	< 1
I x II x III	1	0,0265	0,0265	1,28
Resíduo	69		0,0207	

ARARAQUARA

Escores Médios de APEGO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	8,19	7,64	7,50	8,00
BE	8,00	8,00	8,62	8,56

Análise de Variância dos Escores de APEGO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0183	0,0183	<1
C, IP (II)	1	0,0001	0,0001	<1
V, D (III)	1	0,0000	0,0000	<1
I x II	1	0,0166	0,0166	<1
I x III	1	0,0008	0,0008	<1
II x III	1	0,0004	0,0004	<1
I x II x III	1	0,0016	0,0016	<1
Resíduo	69		0,0194	

ARARAQUARA

Escores Médios de POSIÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	7,38	6,28	6,00	6,20
BE	6,22	5,75	7,50	5,00

Análise de Variância dos Escores de POSIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0183	0,0183	< 1
C, IP (II)	1	0,0016	0,0016	< 1
V, D (III)	1	0,0683	0,0683	1,72
I x II	1	0,0209	0,0209	< 1
I x III	1	0,0039	0,0039	< 1
II x III	1	0,0064	0,0064	< 1
I x II x III	1	0,0489	0,0489	1,23
Resíduo	69		0,0397	

ARARAQUARA

Escores Médios de Atitude na Escala LIKERT.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	26,93	27,64	27,88	33,40
BE	24,89	28,12	25,38	29,11

Análise de Variância dos Escores da Escala LIKERT.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0867	0,0867	< 1
C, IP (II)	1	0,1046	0,1046	1,04
V, D (III)	1	0,2148	0,2148	2,14
I x II	1	0,0251	0,0251	< 1
I x III	1	0,0017	0,0017	< 1
II x III	1	0,0310	0,0310	< 1
I x II x III	1	0,0191	0,0191	< 1
Resíduo	69		0,1003	

ARARAQUARA

Escores Médios de Atitude no
MÉTODO DAS ALTERNATIVAS ORDENADAS (M.A.O.)

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	4,80	4,28	4,58	5,52
BE	4,50	3,92	3,52	4,82

Análise de Variância dos Escores de M.A.O.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0435	0,0435	1,24
C, IP (II)	1	0,0198	0,0198	<1
V, D (III)	1	0,0099	0,0099	<1
I x II	1	0,0117	0,0117	<1
I x III	1	0,0030	0,0030	<1
II x III	1	0,0066	0,0066	<1
I x II x III	1	0,0749	0,0749	2,14
Resíduo	69		0,0350	

ARARAQUARA

Escores Médios de VALIDADE e DOGMATISMO.

	VALIDADE		DOGMATISMO
AE	<u>2,83</u> (24)	AE	<u>30,68</u> (19)
BE	<u>2,94</u> (17)	BE	<u>30,76</u> (17)

Análise de Variância dos Escores de VALIDADE.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,0026	0,0026	< 1

Análise de Variância dos Escores de DOGMATISMO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,0016	0,0016	< 1

ANÁLISE CONJUNTA

ACEITAÇÃO

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	1,6840	0,8420	4,59*
Condições (II)	5	0,8547	0,1709	< 1
I x II	10	1,8329	0,1833	1,46
Resíduo	259		0,1256	

* $p < 0,05$

REJEIÇÃO

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	10,0076	5,0038	26,94**
Condições (II)	5	0,5835	0,1167	< 1
I x II	10	1,8569	0,1857	5,31**
Resíduo	259		0,0350	

** $p < 0,01$

IMPORTÂNCIA

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,0032	0,0016	< 1
Condições (II)	5	0,1173	0,0235	1,75
I x II	10	0,1337	0,0134	< 1
Resíduo	259		0,2197	

MUDANÇA

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,0454	0,0227	5,40*
Condições (II)	5	0,0385	0,0077	<1,83
I x II	10	0,0423	0,0042	<1
Resíduo	259		0,1563	

* $p < 0,05$

APEGO

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,0318	0,0159	1,96
Condições (II)	5	0,0208	0,0042	<1
I x II	10	0,0811	0,0081	<1
Resíduo	259		0,2597	

POSIÇÃO

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,2641	0,1321	10,40**
Condições (II)	5	0,1729	0,0346	2,72
I x III	10	0,1268	0,0127	<1
Resíduo	259		0,3570	

** $p < 0,01$

LIKERT

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,7852	0,3926	3,89
Condições (II)	5	0,3397	0,0679	<1
I x II	10	1,0079	0,1008	<1
Resíduo	259		0,8696	

M.A.O.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F.
Escolas (I)	2	21,8246	10,9123	69,73**
Condições (II)	5	0,7685	0,1539	<1
I x II	10	1,5649	0,1565	<1
Resíduo	259		0,2932	

** p < 0,01

VALIDADE

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F.
Escolas (I)	2	0,1216	0,0608	94,82**
Condições (II)	1	0,0000	0,0000	<1
I x II	2	0,0013	0,0006	<1
Resíduo	149		0,0126	

** $p < 0,01$

DOGMATISMO

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,0307	0,0153	<1
Condições (II)	1	0,0013	0,0013	<1
I x II	2	0,0674	0,0337	<1
Resíduo	86		0,0367	

DADOS REDUZIDOS

ESALQ ^{*/}

Escore Médio de ACEITAÇÃO.

	C	IP	
		V	D
AE	2,33 (18)	1,70 (10)	2,25 (4)
BE	1,93 (15)	1,75 (8)	3,20 (5)

^{*/} Os números entre parênteses correspondem à frequência em cada casa, em todas as tabelas.

Análise de Variância dos Escores de ACEITAÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0024	0,0024	<1
V, D (II)	1	0,0900	0,0900	4,97*
C, IP/V (III)	1	0,0144	0,0144	<1
V x D/IP	1	0,0025	0,0025	<1
I x III	1	0,0196	0,0196	1,08
Resíduo	54		0,0510	

* $p < 0,05$

ESALQ

Escores Médios de REJEIÇÃO.

	C	IP	
		V	D
AE	6,61	6,90	6,75
BE	7,06	6,25	5,80

Análise de Variância dos Escores de REJEIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0241	0,0241	1,38
V, D (II)	1	0,0016	0,0016	<1
C, IP/V (III)	1	0,0042	0,0042	<1
V x D/IP	1	0,0306	0,0306	<1
I x III	1	0,0016	0,0016	1,75
Resíduo	54		0,0175	

ESALQ

Escores Médios de IMPORTÂNCIA.

	C	IP	
		V	D
AE	7,89	10,30	9,00
BE	8,60	8,00	9,20

Análise de Variância dos Escores de IMPORTÂNCIA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0171	0,0171	< 1
V, D (II)	1	0,0009	0,0009	< 1
C, IP/V (III)	1	0,0196	0,0196	< 1
V x D/IP	1	0,0841	0,0841	2,44
I x III	1	0,0576	0,0576	1,67
Resíduo	54		0,0344	

ESALQ

Escores Médios de MUDANÇA.

	C	IP	
		V	D
AE	7,83	9,50	8,75
BE	8,40	8,88	8,60

Análise de Variância dos Escores de MUDANÇA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0006	0,0006	<1
V, D (II)	1	0,0064	0,0064	<1
C, IP/V (III)	1	0,0361	0,0361	1,95
V x D/IP	1	0,0081	0,0081	<1
I x III	1	0,0009	0,0009	<1
Resíduo	54		0,0185	

ESALQ

Escores Médios de APEGO.

	C	IP	
		V	D
AE	7,17	8,30	8,50
BE	8,20	8,62	8,60

Análise de Variância dos Escores de APEGO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0104	0,0104	<1
V, D (II)	1	0,0020	0,0020	<1
C, IP/V (III)	1	0,0121	0,0121	<1
V x D/IP	1	0,0012	0,0012	<1
I x III	1	0,0016	0,0016	<1
Resíduo	54		0,0324	

ESALQ

Escores Médios de POSIÇÃO.

	C	IP	
		V	D
AE	4,89	8,10	7,25
BE	5,67	5,88	5,20

Análise de Variância dos Escores de POSIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,1014	0,1014	2,11
V, D (II)	1	0,0225	0,0225	<1
C, IP/V (III)	1	0,1056	0,1056	2,20
V x D/IP	1	0,0812	0,0812	<1,69
I x III	1	0,0009	0,0009	1
Resíduo	54		0,0480	

ESALQ

Escores Médios de Atitude na Escala LIKERT.

	C	IP	
		V	D
AE	22,05	20,09	21,50
BE	21,60	20,75	19,80

Análise de Variância dos Escores da Escala LIKERT.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0171	0,0171	<1
V, D (II)	1	0,0000	0,0000	<1
C, IP/V (III)	1	0,0169	0,0169	<1
V x D/IP	1	0,0004	0,0004	<1
I x III	1	0,0042	0,0042	<1
Resíduo	54		0,0510	

ESALQ

Escores Médios de Atitude no
MÉTODO DAS ALTERNATIVAS ORDENADAS (M.A.O.).

	C	IP	
		V	D
AE	3,91	3,45	3,12
BE	3,53	1,93	2,54

Análise de Variância dos Escores de M.A.O.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0600	0,0600	2,09
V, D (II)	1	0,0110	0,0110	< 1
C, IP/V (III)	1	0,0841	0,0841	2,93
V x D/IP	1	0,0225	0,0225	< 1
I x III	1	0,0272	0,0272	< 1
Resíduo	54		0,0287	

ESALQ

Escores Médios de VALIDADE e DOGMATISMO.

	VALIDADE		DOGMATISMO
AE	2,82 (28)	AE	30,25 (4)
BE	2,74 (23)	BE	30,80 (5)

Análise de Variância dos Escores de VALIDADE.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,0129	0,0129	<1

Análise de Variância dos Escores de DOGMATISMO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,0073	0,0073	<1

FEP

Escores Médios de ACEITAÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	1,71 (7)	2,33 (3)	2,33 (9)	1,50 (6)
BE	2,00 (6)	3,40 (5)	2,50 (10)	2,00 (5)

Análise de Variância dos Escores de ACEITAÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0450	0,0450	2,10
C, IP (II)	1	0,0113	0,0113	<1
V, D (III)	1	0,0018	0,0018	<1
I x II	1	0,0054	0,0054	<1
I x III	1	0,0145	0,0145	<1
II x III	1	0,1352	0,1352	6,32*
I x II x III	1	0,0005	0,0005	<1
Resíduo	43		0,0214	

* p < 0,05

FEP

Escores Médios de REJEIÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	4,28	3,33	5,22	4,33
BE	3,83	5,60	5,20	1,40

Análise de Variância dos Escores de REJEIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0120	0,0120	<1
C, IP (II)	1	0,0231	0,0231	<1
V, D (III)	1	0,1711	0,1711	2,17
I x II	1	0,2628	0,2628	3,33
I x III	1	0,0015	0,0015	<1
II x III	1	0,2701	0,2701	3,42
I x II x III	1	0,3403	0,3403	4,31*
Resíduo	43		0,0789	

* $p < 0,05$

FEP

Escores Médios de IMPORTÂNCIA.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	7,71	8,33	8,22	10,17
BE	7,17	9,00	8,10	7,00

Análise de Variância dos Escores de IMPORTÂNCIA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0512	0,0512	1,76
C, IP (II)	1	0,0008	0,0008	< 1
V, D (III)	1	0,0265	0,0265	< 1
I x II	1	0,0545	0,0545	1,87
I x III	1	0,0242	0,0242	< 1
II x III	1	0,0200	0,0200	< 1
I x II x III	1	0,0841	0,0841	< 1
Resíduo	43		0,0291	

FEP

Escores Médios de MUDANÇA.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	8,71	9,00	9,55	8,66
BE	9,33	8,20	9,10	8,00

Análise de Variância dos Escores de MUDANÇA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0105	0,0105	<1
C, IP (II)	1	0,0006	0,0006	<1
V, D (III)	1	0,0276	0,0276	<1
I x II	1	0,0036	0,0036	<1
I x III	1	0,0153	0,0153	<1
II x III	1	0,0066	0,0066	<1
I x II x III	1	0,0055	0,0055	<1
Resíduo	43		0,0327	

FEP

Escores Médios de APEGO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	8,00	8,33	6,78	6,83
BE	6,00	8,80	7,00	6,80

Análise de Variância dos Escores de APEGO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0028	0,0028	<1
C, IP (II)	1	0,1128	0,1128	1,61
V, D (III)	1	0,0300	0,0300	<1
I x II	1	0,0276	0,0276	<1
I x III	1	0,0276	0,0276	<1
II x III	1	0,0741	0,0741	<1
I x II x III	1	0,0231	0,0231	<1
Resíduo	43		0,0701	

FEP

Escores Médios de POSIÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	7,43	6,67	6,33	8,67
BE	8,00	6,40	6,70	6,00

Análise de Variância dos Escores de POSIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0013	0,0013	<1
C, IP (II)	1	0,0001	0,0001	<1
V, D (III)	1	0,0181	0,0181	<1
I x II	1	0,0041	0,0041	<1
I x III	1	0,1201	0,1201	2,35
II x III	1	0,0365	0,0365	<1
I x II x III	1	0,0365	0,0365	<1
Resíduo	43		0,0511	

FEP

Escores Médios de Atitude na Escala LIKERT.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	44,28	39,66	35,00	40,66
BE	37,83	35,60	39,80	31,80

Análise de Variância dos Escores da Escala LIKERT.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,1058	0,1058	1,99
C, IP (II)	1	0,0481	0,0481	<1
V, D (III)	1	0,0365	0,0365	<1
I x II	1	0,0040	0,0040	<1
I x III	1	0,2244	0,2244	4,22*
II x III	1	0,0000	0,0000	<1
I x II x III	1	0,1352	0,1352	2,54
Resíduo	43		0,0523	

* $p < 0,05$

FEP

Escores Médios de Atitude no
MÉTODO DAS ALTERNATIVAS ORDENADAS (M.A.O.).

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	7,64	7,00	7,10	7,50
BE	6,92	6,50	6,81	6,80

Análise de Variância dos Escores de M.A.O.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0200	0,0200	2,56
C, IP (II)	1	0,0001	0,0001	<1
V, D (III)	1	0,0018	0,0018	<1
I x II	1	0,0004	0,0004	<1
I x III	1	0,0002	0,0002	<1
II x III	1	0,0084	0,0084	1,08
I x II x III	1	0,0013	0,0013	<1
Resíduo	43		0,0078	

FEP

Escores Médios de VALIDADE e DOGMATISMO.

	VALIDADE		DOGMATISMO
AE	<u>1,44</u> (16)	AE	<u>31,22</u> (9)
BE	<u>1,31</u> (16)	BE	<u>29,60</u> (10)

Análise de Variância dos Escores de VALIDADE.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,2295	0,2295	<1

Análise de Variância dos Escores de DOGMATISMO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,1991	0,1991	<1

ARARAQUARA

Escores Médios de ACEITAÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	2,54 (11)	1,30 (10)	2,00 (5)	3,50 (2)
BE	1,28 (7)	2,80 (5)	1,20 (5)	3,50 (4)

Análise de Variância dos Escores de ACEITAÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0136	0,0136	<1
C, IP (II)	1	0,0703	0,0703	3,48
V, D (III)	1	0,2016	0,2016	9,98**
I x II	1	0,0231	0,0231	1,14
I x III	1	0,1953	0,1953	9,67**
II x III	1	0,1596	0,1596	7,90**
I x II x III	1	0,0528	0,0528	2,61
Resíduo	41		0,0202	

** p < 0,01

ARARAQUARA

Escores Médios de REJEIÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	4,63	4,20	4,40	5,00
BE	2,43	5,20	3,60	4,50

Análise de Variância dos Escores de REJEIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0630	0,0630	<1
C, IP (II)	1	0,0253	0,0253	<1
V, D (III)	1	0,1326	0,1326	1,53
I x II	1	0,0028	0,0028	<1
I x III	1	0,1326	0,1326	1,53
II x III	1	0,0078	0,0078	<1
I x II x III	1	0,0990	0,0990	1,14
Resíduo	41		0,0867	

ARARAQUARA

Escores Médios de IMPORTÂNCIA.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	8,81	8,70	8,40	9,50
BE	8,57	9,20	9,60	9,00

Análise de Variância dos Escores de IMPORTÂNCIA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0032	0,0032	<1
C, IP (II)	1	0,0072	0,0072	<1
V, D (III)	1	0,0050	0,0050	<1
I x II	1	0,0005	0,0005	<1
I x III	1	0,0025	0,0025	<1
II x III	1	0,0001	0,0001	<1
I x II x III	1	0,0200	0,0200	<1
Resíduo	41		0,0281	

ARARAQUARA

Escores Médios de MUDANÇA.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	8,64	7,50	8,20	10,50
BE	9,33	9,20	9,80	8,25

Análise de Variância dos Escores de MUDANÇA.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0025	0,0025	<1
C, IP (II)	1	0,0578	0,0578	1,26
V, D (III)	1	0,0008	0,0008	<1
I x II	1	0,0145	0,0145	<1
I x III	1	0,0041	0,0041	<1
II x III	1	0,0050	0,0050	<1
I x II x III	1	0,1513	0,1513	3,31
Resíduo	41		0,0457	

ARARAQUARA

Escores Médios de APEGO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	8,73	7,90	7,40	10,00
BE	8,43	8,60	9,40	8,75

Análise de Variância dos Escores de APEGO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0085	0,0085	<1
C, IP (II)	1	0,0221	0,0221	<1
V, D (III)	1	0,0061	0,0061	<1
I x II	1	0,0000	0,0000	<1
I x III	1	0,0128	0,0128	<1
II x III	1	0,0288	0,0288	<1
I x II x III	1	0,0685	0,0685	1,63
Resíduo	41		0,0419	

ARARAQUARA

Escores Médios de POSIÇÃO.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	7,54	6,70	6,40	7,50
BE	7,14	5,00	7,40	5,50

Análise de Variância dos Escores de POSIÇÃO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0925	0,0925	1,14
C, IP (II)	1	0,0025	0,0025	<1
V, D (III)	1	0,0613	0,0613	<1
I x II	1	0,0041	0,0041	<1
I x III	1	0,0365	0,0365	<1
II x III	1	0,0421	0,0421	<1
I x II x III	1	0,0181	0,0181	<1
Resíduo	41		0,0810	

ARARAQUARA

Escores Médios de Atitude na Escala LIKERT.

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	20,70	23,30	23,40	25,00
BE	20,30	21,00	21,60	22,50

Análise de Variância dos Escores da Escala LIKERT.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0703	0,0703	<1
C, IP (II)	1	0,0946	0,0946	1,07
V, D (III)	1	0,0561	0,0561	<1
I x II	1	0,0015	0,0015	<1
I x III	1	0,0066	0,0066	<1
II x III	1	0,0000	0,0000	<1
I x II x III	1	0,0003	0,0003	<1
Resíduo	41		0,0886	

ARARAQUARA

Escores Médios de Atitude no
MÉTODO DAS ALTERNATIVAS ORDENADAS (M.A.O.).

	C		IP	
	V	D	V	D
AE	3,71	3,30	3,82	3,55
BE	3,86	2,60	1,90	3,08

Análise de Variância dos Escores de M.A.O.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE (I)	1	0,0780	0,0780	1,60
C, IP (II)	1	0,0078	0,0078	<1
V, D (III)	1	0,0021	0,0021	2,93
I x II	1	0,0378	0,0378	<1
I x III	1	0,0055	0,0055	<1
II x III	1	0,0780	0,0780	1,60
I x II x III	1	0,0406	0,0406	<1
Resíduo	41		0,0487	

ARARAQUARA

Escores Médios de VALIDADE e DOGMATISMO.

VALIDADE		DOGMATISMO	
AE	3,00 (16)	AE	32,83 (12)
BE	2,83 (12)	BE	30,56 (9)

Análise de Variância dos Escores de VALIDADE.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,0628	0,0628	<1

Análise de Variância dos Escores de DOGMATISMO.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
AE, BE	1	0,2439	0,2439	<1

ANÁLISE CONJUNTA

ACEITAÇÃO

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,0144	0,0072	<1
Condições (II)	5	0,2713	0,0542	1,05
I x II	10	0,5164	0,0516	2,54**
Resíduo	138		0,0203	

** p < 0,01

REJEIÇÃO

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F.
Escolas (I)	2	1,5027	0,7513	9,22**
Condições (II)	5	0,4649	0,0929	1,14
I x II	10	0,8151	0,0815	1,53
Resíduo	138		0,0523	

** p < 0,01

IMPORTÂNCIA

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,0970	0,0485	1,92
Condições (II)	5	0,1573	0,0314	1,24
I x II	10	0,2538	0,0253	<1
Resíduo	138		0,0327	

MUDANÇA

Ponte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,0046	0,0023	<1
Condições (II)	5	0,1041	0,0208	1,49
I x II	10	0,1406	0,0140	<1
Resíduo	138		0,0301	

APEGO

Ponte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,4719	0,2359	13,33**
Condições (II)	5	0,0669	0,0133	<1
I x II	10	0,1776	0,0177	<1
Resíduo	138		0,0473	

** p < 0,01

POSIÇÃO

Ponte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,1974	0,0987	3,02
Condições (II)	5	0,3068	0,0613	1,87
I x II	10	0,3277	0,0327	<1
Resíduo	138		0,0588	

LIKERT

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	8,8123	4,4061	95,99**
Condições (II)	5	0,2796	0,0559	1,22
I x II	10	0,4594	0,0459	<1
Resíduo	138		0,0628	

** p < 0,01

M.A.O.

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	3,1084	1,5542	146,62**
Condições (II)	5	0,3140	0,0628	5,92**
I x II	10	0,1060	0,0106	<1
Resíduo	138		0,0285	

** p < 0,01

VALIDADE

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,2392	0,1196	12,59**
Condições (II)	1	0,0003	0,0003	<1
I x II	2	0,0190	0,0095	<1
Resíduo	105		0,2878	

** p < 0,01

DOGMATISMO

Fonte de Variação	G.L.	S.Q.	Q.M.	F
Escolas (I)	2	0,0228	0,0114	<1
Condições (II)	1	0,0222	0,0222	1,85
I x II	2	0,0240	0,0120	<1
Resíduo	43		0,4955	