

Psicologia Social - Teste dia 26.01.2022

Aula 2

Formação de Impressões

Formar uma impressão, significa organizar a informação disponível acerca de uma pessoa de modo a podermos integrá-la numa categoria significativa para nós. Apesar de uma pessoa poder revelar características diferentes, ou mesmo contraditórias, não hesitamos em criar dela uma impressão unificada. (Asch, 1946)

Como é que formamos impressões

Não precisamos de muita informação. Esta informação pode ser obtida por duas vias: modo **direto**, a partir de simples indícios **comportamentais verbais ou não verbais** e de **interacção**; ou **modo indireto**, através de comentários e ideias de outras pessoas.

A **avaliação** é uma componente fundamental de organização das primeiras impressões, podendo ser de três tipos: **afetivo** (gostar/não gostar), **moral** (bom/mau) ou **instrumental** (competente/incompetente);

A partir das primeiras impressões, positivas ou negativas, sentimo-nos capazes de fazer **inferências** “óbvias” acerca de uma diversidade de características acerca da pessoas, acerca da sua inteligência, integridade, ambição sucesso...

Os indivíduos utilizam as suas estruturas e esquemas cognitivos prévios para **complementarem e tornarem** coerente as impressões que formam sobre os outros (Hamilton, 1980).

As primeiras impressões funcionam como uma espécie de grelha que permite ler os outros de forma coerente e contínua, permitindo mesmo predizer o seu comportamento futuro.

Abordagens na formação de impressões

- **Abordagem configuracional** - a formação de impressões é basicamente determinada pelas estruturas e processos cognitivos e afetivos do **indivíduo que percepção** (aquele que está a formar as impressões). (Asch, 1946)
- **Abordagem da integração da informação** - a formação de impressões é guiada pelos dados onde são determinantes as **características físicas e comportamentais da pessoa alvo** (sobre a qual estão a ser formadas impressões). (Anderson, 1965)

Abordagem configuracional (Asch, 1946)

Aspetos gerais:

Perspetiva gestalista do processo de formação de impressões; a nossa percepção dos outros é mais do que a soma da informação (traços) que temos acerca deles “*o todo é maior que a soma das suas partes*”;

As pessoas procuram consistência - os traços individuais são avaliados em relação a outros traços conhecidos sendo construída uma imagem global onde todos os traços encaixam de forma consistente.

Metodologia de Investigação

Foram apresentados aos sujeitos um conjunto de atributos que caracterizam uma pessoa hipotética. Os sujeitos escreviam em seguida algumas apreciações acerca da pessoa descrita e escolhiam uma série de outros traços (18 pares de traços bipolares) que lhes pareciam caracterizar a pessoa em causa.

Exemplos:

1. **Lista A:** É uma pessoa que acredita que certas coisas estão bem, quer que os outros vejam como ele pensa, é sincero na argumentação e gosta de ver as suas ideias vencerem.

Lista B: É uma pessoa com talento e muito ambiciosa que não admite que ninguém se atravesse no seu caminho para atingir o objectivo que pretende. Quer as coisas à sua maneira, está determinada a não ceder, aconteça o que acontecer.

Os sujeitos expostos ao traço caloroso formaram uma impressão mais favorável, e inferiram um conjunto de outras características favoráveis.

2.

Lista A: Inteligente, habilidoso, trabalhador, **rude**, decidido, prático, cauteloso;

Lista B: Inteligente, habilidoso, trabalhador, **polido**, decidido, prático, cauteloso;

A dimensão de traço polido/rude não provocou fortes alterações nos traços (traço periférico).

Pressupostos básicos:

As características não têm todas o mesmo peso. Alguns traços adquirem **maior** importância na formação da impressão - **traços centrais**, enquanto que outros traços - **traços periféricos/ secundários**, têm **menos** importância no processo de formação da impressão.

Os traços centrais influenciam o significado de outros traços e a própria relação entre os traços. Os traços centrais são responsáveis pela formação integrada da impressão.

A mudança de um traço central pode alterar completamente a impressão, enquanto que a mudança de um traço periférico tem um efeito mais fraco;

Tanto o conteúdo cognitivo de um traço, como o seu valor funcional são determinados pela sua relação com o contexto (o conteúdo de um traço pode ser central numa impressão e periférico noutra).

O estudo de **Harold Kelley** determinou que os traços centrais não afetam somente as nossas avaliações dos outros, mas também influenciam o nosso comportamento face a eles.

Da centralizado dos traços às teorias implícitas da personalidade

Como é que as pessoas inferem um conjunto alargado de características baseados apenas em informações limitadas? Segundo **Bruner e Tagiuri (1954)** as pessoas conseguem inferir características porque possuem “teorias implícitas da personalidade”.

São consideradas **teorias** porque consistem num conjunto estruturado de categorias. São **implícitas** ou ingênuas, porque não são formais nem fornecem critérios objetivos de validade.

Teorias implícitas da personalidade

No quotidiano é, frequentemente, a partir dos estímulos não verbais forma impressões acerca dos outros ... desde a aparência física (cor da pele, atractividade do rosto) expressão facial (contacto ocular, postura corporal, tom de voz, odor corporal, contacto táctil). Por exemplo, bebés mais bonitos são considerados mais simpáticos e mais sossegados.

Estímulos não verbais

Permitem aos indivíduos seleccionar e codificar a informação relativas a outras e, ainda, a partir de poucos elementos informativos, realizar inerências relativas a domínios que estão fora d seu campo perceptivo no momento. São uma espécie de “mapa cognitivo interno”, que orienta a ação das pessoas na vida quotidiana.

Abordagem da integração da informação (Anderson, 1965, 1981)

Baseiam-se no pressuposto associacionista de que cada item de informação dá uma contribuição própria para a formação da impressão.

Modelo da média simples e ponderada:

- + **Média simples:** formar uma impressão consiste em somar todas as pontuações e dividir pelo número de características consideradas.
- + **Média ponderada:** tem-se e conta o valor das características mas também o seu peso, isto é, a importância que cada característica tem para o indivíduo.

Fatores que influenciam a formação de impressões

- **Efeitos de ordem (primazia/ recência)** - Asch (1946) encontrou dados que sugerem que as informações recebidas em primeiro lugar formam uma tendência que vai influenciar o significado que é atribuído às informações recebidas posteriormente - efeito de primazia.

Segundo Anderson (1974) estão aqui em jogo três hipóteses:

- Mudança de significado (em função das características anteriores);
- Desvalorização da inconsistência (menor peso aos últimos);
- Diminuição da atenção.

- **Efeito de halo** - consoante se crie uma primeira impressão imediatamente positiva ou negativa de outra pessoa, há tendência para a perceberem nessa pessoa características que sejam **consistentes** com a impressão formada. Quando conhecemos alguém que consideramos simpático, não temos dificuldade em considerar que essa pessoa também é honesta, inteligente, afável ...

Distorções de positividade e negatividade:

- **Distorção de positividade** - as pessoas estão mais dispostas a fazer avaliações positivas do que negativas relativamente a outros, os outros são essencialmente avaliados como semelhantes ao próprio;

- **Distorção de negatividade** - uma informação negativa torna-se mais importante do que a positiva - normalmente é mais difícil mudar uma primeira impressão desfavorável do que uma impressão favorável;

As distorções de positividade e negatividade podem ser influenciadas pelas expectativas relacionadas com os contextos relacionais em que se rege a interação – o efeito de positividade é menor quando existe a expectativa de uma relação de competitividade.

Aula 3 Atribuições

- Preocupação empírica dominante nos anos 70;
- As atribuições ajudam-nos a prever e a controlar a nossa experiência social;
- Procura relações de causalidade,
- Procura responder à questão: Porquê?

A atribuição da causalidade tem um forte impacto na vida diária. As atribuições podem ser exatas, mas estão sujeitas a erros. As pessoas comportam-se em função de como percebem e interpretam os factos. A atividade atribucional desempenha uma função adaptativa.

Atribuição - definição

- Inferência que pretende explicar porque é que um determinado acontecimento ocorreu.
- Responde à questão: "Porque é que isto aconteceu?"
- Desempenha um papel importante no comportamento social.
- À tendência para atribuir uma explicação a um acontecimento ou comportamento, designa-se por Processo de Atribuição.

Tipos de Atribuições

1. Atribuição causal;
2. Atribuições disposicionais;
3. Atribuições de responsabilidade;

Atribuição causal

As atribuições causais referem-se às causas dos acontecimentos, habitualmente utilizadas para explicar um sucesso ou um fracasso (Weiner, 1986), ou falta de controlo sobre um acontecimento.

Supõe que os indivíduos manifestam necessidade, não apenas de compreender as suas experiências, como também de determinar as causas dos acontecimentos. Auto atribuição e hetero atribuição.

Atribuição disposicional

Procura inferir características do indivíduo a partir das ações que este realiza: são essas as características que permitem explicar o comportamento; sustentam a atribuição para ação e inferências sobre a personalidade.

Atribuição de responsabilidade

- Responsabilidade relativa a um efeito produzido;
- Responsabilidade legal;
- Responsabilidade moral : investigação sobre autocensura.

Teoria da atribuição da causalidade - Fritz Heider

- Heider (1952) formulou a primeira teoria da atribuição (analisa o modo como nos julgamos a nós mesmos e aos outros).
- Parte do princípio que os indivíduos são psicólogos ingênuos, tentam compreender os outros de forma a tornarem o mundo mais previsível.
- Sugere que o ser humano faz todos os esforços necessários para explicar os acontecimentos que presencia e, para tal, estabelece uma diferenciação entre causas que podem ser atribuídas à pessoa:
 - As designadas causas disposicionais (internas), como por exemplo, os fatores de personalidade, a motivação para realizar alguma coisa, os esforços despendidos numa tarefa;
 - Aquelas que podem ser imputadas à situação - as causas situacionais (externas), como por exemplo, dificuldade da tarefa ou a sorte.

Nota: as atribuições não se relacionam com as causas reais do comportamento, mas com as inferências que o observador faz acerca das causas desse comportamento.

Teoria da Inferência Correspondentes, de Jones e Davis (1965)

- Procuraram saber como os observadores, a partir de um único comportamento, inferem uma intenção e, portanto, uma disposição pessoal do ator - inferência correspondentes.
- Objetivo: “construir uma teoria que explique de modo sistemático as inferências de um observador sobre o que um actor tentava efectuar mediante uma acção particular” (Jones & Davis, 1965);
- **Dois condições** para que o observador possa aceder às intenções de um ator:
 - Conhecimento** (o ator deve conhecer as consequências do seu ato)
 - Capacidade** (o ator deve ser capaz de produzir os efeitos observados)

Só mediante estas duas condições, um ato pode ser imputado ao ator e não a fatores externos ou situacionais.

As inferências correspondentes são influenciadas por 3 fatores:

Concluimos que o comportamento dos outros reflete os seus traços estáveis quando as suas ações:

- Ocorrem por livre escolha - em geral, os comportamentos que resultam de escolhas livres e não forçadas tendem a produzir inferências correspondentes. A correspondência é elevada quando o actor possui elevada liberdade de escolha quanto a executar ou não o acto.
- Produzem efeitos não comuns - Refere-se a elementos da acção que não são partilhados por outras acções. Os comportamentos menos prováveis fornecem ao observador maior quantidade de informação acerca das disposições pessoais do actor.
- São baixas em desejabilidade social - um comportamento conforme as expectativas facultada ao observador escassa informação a respeito de motivos ou intenções pessoais do actor.

Teoria da atribuição de Kelley (1967)

Kelley propôs um modelo de covariação:

Segundo este princípio “um efeito é atribuído a uma das possíveis causas com que, ao longo do tempo, varia” (Kelley, 1967);

Procuramos um padrão sistemático de relações e inferimos causa e efeito a partir desse padrão quando: observamos uma pessoa várias vezes ou quando observamos outras pessoas em situações semelhantes.

Kelley apontou três tipos gerais de explicação para interpretarmos o comportamento dos outros:

- Uma atribuição ao actor, à pessoa envolvida no comportamento em questão;
- Uma atribuição à entidade, à pessoa alvo com quem o actor está a interagir;
- Uma atribuição às circunstâncias, ao contexto particular em que o comportamento ocorre.

As atribuições podem ser imputadas ao sujeito, à entidade ou às circunstâncias de acordo com três variáveis:

- **Distintividade** : um comportamento só pode ser atribuído com exactidão a alguma causa se só ocorre quando essa causa está presente.
- **Consenso** : Os outros comportam-se do mesmo modo em relação à mesma entidade.
- **Consistência** : Os outros comportam-se do mesmo modo em relação à mesma entidade.

Exemplo (Neto, 1998)

Porque é que a Judite foi simpática para a Antónia?

A Judite é simpática com quase todos (**baixa distintividade**)
A Judite é sempre simpática com a Antónia (**alta consistência**)
Quase ninguém é simpático com a Antónia (**baixo consenso**)

Pode-se atribuir o comportamento a causas internas: a Judite é uma pessoa simpática.

Modelo de atribuição de Weiner (1979, 1988)

- "Porque é que eu falhei este ano lectivo?"
- "Porque é que chumbei a Psicologia Social?"
- "Porque é que o Paulo tirou melhor nota do que eu?"
- "Porque é que o Porto ganhou ao Benfica 3-2 ?"

Weiner (1979) acrescenta ao modelo Heider (**interno vs externo**), uma segunda dimensão (**instável/estável**).

Supõem que os indivíduos ao formularem atribuições consideram não só o *locus* de causalidade, isto é, se a causa está no **interior ou no exterior** do indivíduo, mas também se perdura no tempo, se é **estável, ou não, instável**.

Mais tarde, Weiner (1980), acrescenta uma terceira dimensão: **controlável versus incontrolável**, referindo-se à capacidade percebida pelo indivíduo para actuar sobre a causa de um sucesso ou insucesso, podendo ou não modificá-la.

Aplicações da teoria da atribuição

"Nada é tão prático como uma boa teoria"

Kurt Lewin

As teorias fornecem-nos uma compreensão sólida e científica dos fenómenos sociais, formulando princípios gerais que podemos, posteriormente aplicar a situações práticas específicas;

Violação

Atribuição de responsabilidades:

Tendência cultural de culpabilizar a vítima (Field, Howard); especialmente quando são mulheres. Os homens tendem a considerar as vítimas mulheres responsáveis pela violação. Normalmente, são pessoas mais tradicionais.

Auto censura

Comportamental “andar sozinha”, “não fechar o carro”
Caracterológica “Sou uma pessoa fraca, não assertiva”

Desemprego

Atribuição de responsabilidades

Tendência para se efetuarem mais atribuições **externas** (crise, políticas governamentais) do que **internas** (falta de competências, de capacidades) (Feather)

O insucesso em obter emprego é habitualmente atribuído a fatores externos, mas o sucesso em obter emprego é habitualmente atribuído a fatores externos, mas o sucesso é atribuído a causa internas.

Erros no processo de atribuição

Erro fundamental da atribuição (Ross):

Sobrestimação do peso da personalidade sobre a situação, especialmente em relação aos outros. Pode ter a ver com o facto de, quando observamos o comportamento dos outros, focalizamo-nos nas suas ações e tendemos a ignorar o contexto em que estas ocorrem. No entanto, quando procuramos atribuições para as nossas ações usamos mais causas externas ou situacionais.

Erro de complacência/conveniência na atribuição da causalidade (Bradley,1978)

Tendência do indivíduo para perceber-se como sendo a causa dos seus sucessos, mas a atribuir o fracasso a causas externas. Esta tendência estende-se a processos de atribuição relativos a grupos associados ao indivíduo, ou de quem goste (ex. sucesso ou fracasso da sua equipa desportiva).

Este erro cumpre duas funções adaptativas importantes:

Permite-nos proteger a nossa auto-estima

Melhora a nossa imagem pública.

Efeitos temporais da atribuição:

Tendência para reinterpretarmos um acontecimento passado mediante a perspectiva do presente; Segundo Miller e Porter (1980), as atribuições podem tornar-se mais situacionais com a passagem do tempo.

Estilos atribucionais

As pessoas diferem no seu estilo atribucional com efeitos na forma como respondem a acontecimentos incontrolláveis;

Estilo explicativo depressivo;

Fazem normalmente atribuições:

internas “é por minha culpa”

estáveis “será sempre assim”

globais “e acontece dessa forma quase sempre”

a acontecimentos incontroláveis e negativos.

Pelo contrário, quando acontece algo de positivo, tendem atribuições externas, instáveis e específicas.

Estilo explicativo optimista

Fazem normalmente atribuições:

externas “é por causa de alguém”

instável “não me acontecerá de novo”

específica “é somente nesta área”

a acontecimentos incontroláveis e negativos.

Pelo contrário, quando acontece algo de atribuições internas, estáveis e globais.

AULA 4

As nossas decisões são sempre ou quase sempre baseadas naquilo em que acreditamos e pensamos ou, muitas vezes, usamos o comportamento dos outros para nos ajudar a decidir o que fazer?

Influência Social

A influência dos outros nas nossas crenças, sentimentos e comportamentos.

Conformidade

Pode ser definida como a mudança no comportamento ou nas opiniões de um indivíduo em resultado da influência real ou imaginada de outros.

Porque é que as pessoas “se conformam”?

- Porque não sabem o que fazer numa situação nova ou ambígua.
- Porque não querem ser ridicularizados ou punidos por serem diferentes dos outros.
- Porque escolhem agir de acordo com as expectativas que acham que o grupo tem sobre si.

Os outros como fonte de informação

Influência social informativa

Quando vemos os outros como fonte de informação, e acreditamos que a sua interpretação de uma situação ambígua é mais correcta que a nossa, ajudando-nos a escolher.

Os contributos de Muiser Sherif

Partiu de processos psicológicos básicos e bem documentados na investigação acerca do comportamento humano, para a compreensão das suas consequências ou transformações em contextos sociais.

Ponto de partida: **quadro de referência.**

Quadro de referência

Tendência generalizada que os indivíduos apresentam para organizar as suas experiências, estabelecendo relações, em cada momento, entre estímulos internos ou externos, criando unidades funcionais que fornecem limites e significado à aquilo que é experimentado (Garcia-Marques, 2010).

Ex. Temperatura da água

As sensações não dependem apenas das qualidades da estimulação, mas em grande parte, de cada situação num dado quadro de referência subjectivo, onde se relaciona com outras experiências relevantes e acessíveis ao indivíduo.

Objectivo de Sherif : perceber o papel da actividade subjectiva de cada indivíduo na criação dos quadros de referência. Fundamento psicológico de base para a formação das normas sociais.

Normas sociais: conjunto de regras explícitas e implícitas dos grupos para os comportamentos, valores e crenças dos seus membros.

Influência social às escuras

- **Situação experimental ambígua**, onde não fossem aplicáveis regras anteriormente aprendidas, isto é, uma situação sem qualquer quadro de referência.
- **Objectivo:** demonstrar a tendência dos indivíduos para a organização da experiência em quadros de referência.
- **Efeito autocinético** (efeito identificado na astronomia por Humboldt ao observar o movimento das estrelas) - Fenómeno puramente perceptivo sem realidade física.

Contributos principais de Sherif

Ficou demonstrada a tendência dos indivíduos para organizarem a sua experiência interna, mesmo quando a situação não oferece qualquer fundamento para essa organização.

A influência dos outros para a organização individual parece mais decisiva que a auto-organização.

A influência dos outros não implica que estes exerçam qualquer coerção implícita ou explícita.

A assimetria verificada na contribuição dos vários indivíduos para a criação de uma norma parece indicar a emergência espontânea de líderes em situações sociais de incerteza.

O PAPEL DETERMINANTE DA COMUNICAÇÃO NO SISTEMA SOCIAL

A comunicação é fundamental em qualquer sociedade porque:

- 1- permite a produção e reprodução dos sistemas sociais
- 2 – é o sistema social que determina o modo como os seus membros comunicam
- 3- o conhecimento do sistema social permite fazer previsões acerca das pessoas, do seu comportamento e do modo como comunicam

Para que se estabeleça a comunicação é necessário a existência dos seguintes elementos:

- 1- **Emissor** – o que emite ou transmite a mensagem; é o ponto de partida de qualquer mensagem.

2- **Receptor** – é aquele a quem se dirige a mensagem. Deve estar sintonizado com o emissor para entender a mensagem. Ele será tanto mais receptivo quanto maior for a sua abertura ao outro. É importante que compreenda e aceite a mensagem.

3 – Mensagem – é o conteúdo da comunicação. É o conjunto de sinais com significado. O emissor codifica a mensagem e o receptor interpreta-a, dando-lhe significado, descodificando-a.

4 – Canal – é todo o suporte que serve de veículo a uma mensagem. ex.: carta, livro, o telefone, a rádio, TV, etc..

LINGUAGEM VERBAL E LINGUAGEM NÃO VERBAL

Linguagem Verbal

Quando emitimos uma mensagem podemos utilizar vários códigos. De entre estes, existem as palavras. Quando a comunicação é utilizada por meio de palavras, estamos a utilizar a linguagem verbal.

Linguagem verbal escrita – livros, cartazes, jornais, cartas, telegramas

Linguagem verbal oral – diálogo entre duas pessoas, rádio, televisão, telefone

Linguagem Não Verbal

Frequentemente recebemos e emitimos mensagens sem ser através da linguagem verbal, mas sim através de:

- Gestos
- Posturas
- Expressões faciais
- Silêncios
- Tom de voz

É através da comunicação não verbal que transmitimos muitas das nossas emoções e dos nossos sentimentos.

Muitas vezes, a linguagem não verbal, que acompanha a linguagem verbal, oferece um significado mais profundo e verdadeiro que esta última.

A linguagem não verbal permite esse conhecimento, facilitando (ou não) o processo de comunicação interpessoal.

Esta comunicação pode não ser consciente nem intencional, mas é essencial conhecermos o seu valor e importância para os outros, no sentido de evitar rupturas ou bloqueios na comunicação.

Este tipo de comunicação apresenta-se sob três formas:

- Comunicação proxémica (ocupação do espaço)
- Comunicação cinésica (gestos usados para comunicar, ex.: acenar)
- Comunicação paralinguística (maneira de falar)

COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

I. Sinais do movimento do corpo

II. Características físicas (forma do corpo, beleza, cheiro, altura, peso, cor do cabelo e olhos, etc.)

III. Conduta táctil (carícia, golpe, guiar os movimentos, etc.)

IV. Paralinguagem (qualidade da voz-altura, tonalidade, etc.)

V. Proxémia (uso e percepção do espaço social e pessoal)

VI. Artefactos (roupa, perfumes, óculos, sapatos, malas, objectos que contribuem para a artificialidade, objectos postiços, etc.)

A IMPORTÂNCIA DA PARALINGUÍSTICA NA COMUNICAÇÃO INTERPESSOAL

Através dela, o sujeito veicula os seus sentimentos e as suas emoções, enriquecendo o conteúdo da mensagem verbal.

Esta forma de comunicação não verbal é importante porque:

1- tende a ser mais autêntica do que a verbal, dada a sua diversidade e riqueza

2- é mais difícil de controlar

3- através da paralinguística, as emoções, os sentimentos e os pensamentos deixam-se transparecer mais facilmente

A paralinguística corresponde ao modo de falar.

A voz transmite energia, entusiasmo e interesse pelo interlocutor e pela relação estabelecida.

A análise da voz permite ter em atenção os seguintes aspectos: a projecção, a articulação, a pronúncia, a enunciação, a repetição, a velocidade, o tom e o timbre.

BARREIRAS À COMUNICAÇÃO

As barreiras à comunicação podem ser de dois tipos:

1 – barreiras externas

2 – barreiras internas

1 – As barreiras externas podem ser:

a) A distância entre o emissor e o receptor; separações (balcões ou vidros)

b) A temperatura e a iluminação do espaço onde se comunica

2 – barreiras internas:

a) Falar uma linguagem que não é entendida pelo interlocutor

b) Empregar palavras ambíguas

c) Problemas da nossa estrutura pessoal que nos façam ter medo de falar de determinado assunto ou de falar de determinada pessoa

d) Referir ideias ou evocar sentimentos não adaptados ao objectivo da comunicação

e) Os valores e crenças das pessoas, assim como a sua visão do mundo

f) Papéis sociais desempenhados

g) Estado de cansaço ou doença

MEIOS ATRAVÉS DOS QUAIS SE PROCESSA A COMUNICAÇÃO

A comunicação faz-se através de:

ÍNDICES (elementos que nos comunicam algo, sem que haja intenção de comunicar. ex.: nuvens no céu é sinal de que vai chover) e

SINAIS (algo que o sujeito utiliza com a intenção de comunicar).

- Nos SINAIS existem dois elementos:

1- *significante* – constituído pela cadeia de sons, de objectos físicos captados pelo ouvido e que se pode representar pela escuta e registar numa banda magnética.

2 – *significado* – vai para além do som. É aquilo que as frases e as palavras querem dizer. É a representação mental que o sujeito faz da realidade.

Existem dois tipos de SINAIS:

1- *signos* – é um sinal no qual não existe relação analógica, imediata e perceptível entre o significante e o significado. Por isso, as palavras variam de país para país, de cultura para cultura, apesar dos significados serem os mesmos.

2 – *símbolos* – é um sinal que tem uma relação analógica com a realidade, isto é, existe uma relação imediatamente perceptível entre o significante e o significado.

FACTORES QUE INTERVÊM NA FIDELIDADE DA COMUNICAÇÃO

1- habilidades na comunicação:

- a) Habilidades verbais: leitura, audição, escrita, palavra, raciocínio
 - b) Outras habilidades codificadoras: gestos, pintura, desenho, etc.
- O indivíduo comunica tanto melhor quanto mais habilidoso for, quanto mais perfeito for na transmissão da mensagem e no código utilizado
 - O receptor terá que ter a habilidade de decodificar a mensagem

2- atitudes

Sendo a atitude a predisposição do sujeito para...devemos analisá-la em três dimensões:

- a) Atitude para consigo próprio – aquilo que o indivíduo pensa acerca de si próprio, a sua auto-estima influenciam a sua forma de comunicar e a sua capacidade para o fazer
- b) Atitude para com o assunto – quando não se acredita em algo, é difícil fazer passar a sua mensagem, assim como quando não se gosta de determinado assunto
- c) Atitude para com o receptor – se o emissor não gostar do receptor ou vice versa, a comunicação não se fará aberta e correctamente

3- nível de conhecimento

- Não se pode comunicar aquilo que não se sabe.
- Saber demasiado também pode bloquear a informação por dificuldade de sistematização
- O emissor deve conhecer o tema e articulá-lo com o nível de conhecimentos do receptor

4- sistema sócio-cultural

- A posição sócio cultural influencia o emissor e o receptor
- Diferentes grupos sociais e diferentes funções sociais têm valores e formas de comunicação específicos
- O sistema social e cultural determina as palavras que as pessoas escolhem e o tipo de comunicação que utilizam

FUNÇÕES DA COMUNICAÇÃO

A comunicação é uma necessidade social e uma exigência pessoal de entrar em relação com os outros, de comungar ideias e sentimentos.

As suas funções são:

- 1- **função de informação** – necessidade de obter conhecimentos e de os transmitir
- 2- **função de persuasão e de motivação** – função ligada ao controlo social dentro de um grupo ou sociedade
- 3- **função de educação** – a herança cultural e social de uma sociedade é-lhe transmitida e a sua aprendizagem fica sujeita a controlo pelos transmissores
- 4- **função de socialização** – está relacionada com a integração dos sujeitos nos grupos
- 5- **função de distração** – varia de cultura para cultura; aumenta em sociedades com melhor qualidade de vida

Aula 6

Isolamento social

Medida concreta relacionada com a quantidade, com a diversidade e com a frequência de contactos interpessoais dos (de Jong Gierveld & Havens, 2004),

Refere-se à ausência objectiva de relacionamentos com outros (medido pelo número de laços significativos que a pessoa mantém).

Solitude “estar só”

Condição objectiva

Potencial positivo da experiência de estar só (nicho experiencial), momento de maior liberdade para o indivíduo seleccionar autonomamente, sem estar sujeito a constrangimentos sociais, as actividades em que pretende envolver-se, e nas quais possa exercitar as suas competências e recursos pessoais (Larson, 1990; Long & Averill, 2003).

Solidão

Experiência subjectiva

Representa uma experiência desagradável que ocorre quando a rede de relações sociais do indivíduo é deficitária em algum dos aspectos que este privilegia (de Jong Gierveld 1987), expressando uma necessidade de pertença e de relacionamento com os outros (Peplau & Perlman 1982).

É definida como o resultado negativo de uma avaliação cognitiva da discrepância entre a quantidade e a qualidade das relações existentes, e, por outro lado, das relações padrão, isto é, das relações e contactos desejados (Russell et al., 1980; Perlman & Peplau, 1981).

Deriva assim de uma avaliação subjectiva e qualitativa acerca das expectativas pessoais e da satisfação com a frequência e com a natureza dos contactos sociais (de Jong Gierveld & Havens, 2004).

É um fenómeno psicológico subjectivo e, por isso, não é sinónimo de isolamento social ou de “solitude”;

Deriva de falhas nas relações sociais do indivíduo

Representa uma insatisfação com o número ou, mais importante, com a qualidade dos contactos que o indivíduo consegue estabelecer (Neto & Barros, 2001).

Solidão, solitude, a condição de “estar só” e o isolamento social, são conceitos distintos. Não há uma relação de causalidade directa entre estes conceitos.

A solidão poderá resultar do isolamento social e da experiência objectiva de estar só.

No entanto, pessoas socialmente isoladas podem ou não sentir-se sozinhas, uma vez que a dimensão da solidão resulta de uma avaliação subjectiva do próprio (de Jong Gierveld, Tilburg, & Dykstra, 2006).

A solidão está mais fortemente relacionada com a qualidade do que com a quantidade das relações sociais (e.g., Cutrona, 1982; de Jong Gierveld 1998; Hughes, Waite; Hawkey, & Cacioppo 2004; Larson, 1990; Peplau & Pearlman, 1982).

Mais importante do que simplesmente estar com outros, parece ser estar com outros que nos valorizem, em quem possamos confiar e com quem comunicar (Masi, Chen, Hawkey & Cacioppo, 2011).

Formas de solidão

A solidão emocional versus solidão social (Weiss, 1973):

- Solidão emocional relaciona-se com a ausência de uma figura íntima ou de um vínculo emocional próximo, que pode ser um companheiro ou um melhor amigo ou confidente.
- A solidão social está relacionada com a ausência de um grupo mais alargado de contactos sociais, e com o não envolvimento numa rede social de amigos, colegas ou vizinhos.

A solidão traço versus solidão estado

Solidão traço relaciona-se com a experiência persistente e prolongada de solidão. Os indivíduos com solidão traço são, muitas vezes definidos como “pessoas solitárias”

A solidão estado refere-se à experiência momentânea e passageira de solidão.

A solidão pode ainda ser um estado transitório ou, pelo contrário, uma experiência persistente.

O ciclo auto - reforçado da solidão

Cacioppo e colaboradores (2006), no seu recente modelo de solidão, perspectivam o isolamento social percebido como equivalente a sentimentos de insegurança, que levam a que os indivíduos estejam implicitamente hipervigilantes em relação às potenciais ameaças do meio envolvente.

Este processo inconsciente de hipervigilância para com as ameaças sociais percebidas produz um conjunto de distorções cognitivas, levando a que estes indivíduos olhem para o mundo como um local socialmente ameaçador.

Os indivíduos com níveis elevados e crónicos de solidão antecipam e recordam-se preferencialmente de interacções sociais mais negativas.

Estas recordações e expectativas sociais negativas tendem a eliciar um evitamento em relacionarem-se com os outros, levando a que os indivíduos mais solitários se distanciem activamente dos potenciais parceiros sociais.

Tal distanciamento vem a confirmar as suas expectativas prévias, perpetuando este ciclo de profecias que se auto-confirmam.

Este ciclo auto-reforçador da solidão representa por isso uma tendência disposicional que activa mecanismos neurobiológicos e comportamentais que resultam em condições de saúde física e mentais adversas.

AULA 7

Atração Interpessoal

A atração refere-se a uma atitude ou emoção positiva em relação a outras pessoas e que nos leva a aproximar e a procurar a sua companhia. Naturalmente que há diferenças entre a atracção existente entre pais e filhos, entre amantes apaixonados, entre colegas de trabalho ou de turma, ou entre amigos inseparáveis. No entanto, em todos os exemplos citados, podemos falar de atração, isto é, de uma “orientação avaliativa” (do indivíduo A em relação ao indivíduo B) e, portanto, de uma atitude de preferência relacional.

Enquanto atitude, a atracção é constituída por **três componentes**:

- **componente cognitiva** - o indivíduo A avalia positivamente o indivíduo B.
- **componente afectiva** - o indivíduo A experimenta, na interacção com B, um conjunto de emoções e sentimentos positivos.
- **componente comportamental** - O indivíduo A tende a desenvolver um conjunto de acções que objectivamente o aproximam de e/ou favorecem o indivíduo B.

Factores da atracção pessoal

Um dos factores, básico e subjacente a todos os outros, é o motivo de afiliação, isto é, a necessidade de estarmos próximos dos outros e de obtermos satisfação e suporte emocional.

A atractividade não é um dado absoluto. Há grande variedade de opiniões sobre o que constitui beleza em diferentes culturas, bem como, na mesma cultura, ao longo das épocas. Em abstracto, preferimos as pessoas com aparência física mais agradável e os efeitos dessa atracção mostram-se conscientes através das idades, dos sexos e das categorias socioeconómicas.

Proximidade

Um dos factores mais importantes é a proximidade física. Por que será a proximidade física tão importante?

Uma possível resposta, é que não se pode gostar de alguém que nunca se encontrou, e as hipóteses de encontrar esse alguém são muito maiores se essa pessoa se encontrar perto, mas isto não explica por que é que a interacção conduz à simpatia e não à antipatia.

Uma das razões pode ser a familiaridade, existem boas indicações de que as pessoas tendem a gostar do que é mais familiar.

Este fenómeno parece aplicar-se a praticamente qualquer tipo de estímulo, seja uma sílaba sem sentido, ou uma palavra em língua estrangeira, ou uma melodia. O mesmo processo tem também, provavelmente, um papel importante na determinação do que sentimos pelas outras pessoas.

Exposição repetida

Também a exposição repetida de uma pessoa é suficiente para produzir atracção. Tornar-se familiarizado com alguém pode provocar sentimentos positivos, existe então a tendência para transferir esses sentimentos que se originaram da familiaridade para a própria pessoa. No entanto existem excepções; nos casos em que as interacções iniciais foram intensamente negativas, a exposição repetida provoca mais sentimentos negativos por essa pessoa, o que nos leva a gostar ainda menos.

Semelhança

As pessoas gostam de outras semelhantes a elas ou preferem aquelas que são muito diferentes? As evidências indicam que, em geral, as pessoas tendem a gostar daquelas que lhes são semelhantes. Por exemplo, os melhores amigos do liceu assemelham-se uns aos outros na idade, raça, ano escolar, e notas das disciplinas. Se a semelhança de características de personalidade, como a sociabilidade e a extroversão, tem um papel idêntico na determinação da atracção não é ainda claro.

Mas não existem dúvidas de que atributos relativamente mais objectivos como a raça, a origem étnica, o nível social e educativo, o contexto familiar, os rendimentos e a religião afectam a escolha marital e estabilidade da relação. Os autores interpretam estas descobertas como prova de homogamia, que se traduz numa forte tendência para gostar de casar com pessoas semelhantes a nós.

Porque motivo a semelhança é tão importante na atracção? Alguns psicólogos destacam o factor reforço, isto é sentimos que os nossos pontos de vista são confirmados por outrem, e também o factor previsibilidade, ou seja antecipamos mais facilmente as reacções das pessoas semelhantes a nós, o que é reconfortante.

Atração física

Este estereótipo tem alguma veracidade, uma vez que as pessoas fisicamente atraentes são, de facto, mais populares e mais experientes sexualmente, desenvolvendo menos ansiedade social e solidão.

Emparelhamento por atracção, a atracção física é claramente uma qualidade muito desejável. Mas se todos nós valorizássemos apenas os que estão no topo desta dimensão, o mundo em breve estaria despovoado. Como a população mundial continua a crescer, temos de admitir que as pessoas se comportem de um modo menos restritivo.

Podem ansiar pelo parceiro mais atraente entre todos, mas procuram companheiros cuja atracção física é comparável à sua própria; parecem ter uma percepção bastante razoável da sua própria condição social de ser desejável (que é em parte determinada pelo seu encanto físico). Esta hipótese de emparelhamento prediz uma forte relação entre o nível de atracção física dos dois parceiros.

O que está na base da atracção física?

Por que há-de um conjunto de características particulares, um conjunto de proporções físicas, representar o auge da atracção para tantos membros da população do nosso tempo e cultura?

Na realidade, não há uma explicação. Por enquanto, têm-se desenvolvido estudos para descobrir a importância da atracção física na nossa cultura.

Complementaridade

Por vezes sentimos atracção por pessoas muito diferentes de nós, em relação às quais sentimos complementaridade, porque consideramos que nos completam.

Enquanto o factor determinante da atracção inicial é a semelhança (aproximação num primeiro momento), a complementaridade é o "cimento" para que as pessoas se mantenham juntas ao longo do tempo.

Familiaridade

A exposição frequente a uma pessoa pode aumentar a atracção. Quanto mais vezes se vê um rosto mais se gosta dele.

Proximidade

As pessoas que vivem ou trabalham perto tendem a gostar umas das outras. Colegas, acabam por gostar uns dos outros.

Beleza Física

Gosta-se mais das pessoas fisicamente atraentes, pressupondo-se que possuem qualidades positivas. Estudantes que se encontram pela primeira vez gostam mais dos que são atractivos.

Semelhança

Pessoas com atitudes, crenças e valores idênticos, geralmente gostam umas das outras. Estudantes com valores e interesses semelhantes tornam-se amigos.

Complementaridade

As pessoas cujas qualidades se complementam por vezes gostam umas das outras. Pessoas sádicas são atraídas por masoquistas.

Reciprocidade

Tendemos a gostar das pessoas que gostam de nós. As amizades tendem a ser mútuas.

Qualidades Positivas

Gostamos mais das pessoas que possuem qualidades agradáveis. Por exemplo, temos tendência a gostar de pessoas sinceras.

Formas de atração - o Amor

A atracção tende a unir as pessoas. Se estas se tornarem suficientemente íntimas, a sua relação passa a ser de amor. Os psicólogos têm tentado distinguir diferentes tipos de amor. Alguns dos sistemas de classificação resultantes são extremamente complexos. Um desses sistemas tenta analisar as relações amorosas de acordo com a presença ou ausência de três componentes principais: a intimidade, a paixão e o compromisso. Existem duas categorias gerais, o amor romântico e o amor de companheiros, que, comparativamente é um estado menos violento que dá relevo à confiança mútua e à solicitude.

Amor complexo (intimidade + paixão + decisão/compromisso)

Gostar (intimidade)

Amor vinculado (intimidade + compromisso)

Amor romântico (intimidade + paixão)

Loucura (paixão)

Amor vazio (decisão/compromisso)

Amor fátuo (paixão + decisão/compromisso)

De acordo com o psicólogo Robert Sternberg, o amor possui três componentes principais: intimidade, paixão e decisão/compromisso.

Combinações diferentes podem formar diferentes tipos de amor. A inexistência do amor não contém nenhum dos três componentes.

Alguns psicólogos sociais defendem que o ser humano desenvolveu **seis estilos diferentes de amar**, dos quais se destacam os seguintes:

○ **Amor Romântico** - aparece na adolescência e envolve paixão, unidade e atracção sexual.

○ **amor Fracassado** - pode levar ao suicídio.

○ **Amor Possessivo** - os psicólogos referem o amor possessivo como um amor determinado pelo ciúme, que provoca emoções extremas e comportamentos obsessivo-compulsivos, exigindo do parceiro constante atenção. Em momentos de crise prejudica a vida familiar e profissional.

○ **Amor Cooperativo** - nasce geralmente de amizade anterior e antiga e é alimentado por hábitos e interesses comuns.

○ **Amor Pragmático** - é característico das “pessoas práticas, disciplinadas e disciplinadoras, com uma educação por vezes, austera” que podem minimizar ou reprimir o sentimento, não sendo dadas a manifestações expressivas de carinho.

○ **Amor Lúdico** - assenta na conquista e na busca de emoções passageiras e é bastante frequente em jovens adultos, em especial homens.

○ **Amor Altruísta** - é seguido por pessoas dispostas a anularem-se perante o outro. Estas pessoas desenvolvem a tendência de “isolar-se num mundo onde, na sua imaginação, só cabem os dois ainda que o outro pense e actue exactamente ao contrário”.

Amor Romântico - o amor romântico tem sido descrito como essencialmente apaixonado, “um estado emocional desordenado onde os sentimentos de ternura e de sexualidade, exaltação e dor, ansiedade e alívio, altruísmo e ciúme coexistem numa confusão de sentimentos” (Berscheid & Walster, 1978).

Surpreendentemente, os homens tendem a apaixonar-se mais frequentemente do que as mulheres, e as mulheres tendem a acabar com o amor mais facilmente do que os homens.

Provoca emoções tumultuosas que são nitidamente centradas na pessoa amada que é quase sempre vista através de uns óculos cor-de-rosa. O amante pensa constantemente na pessoa amada e continuamente deseja a sua companhia, chegando por vezes à obsessão. Dada esta vertiginosa mistura de paixões eróticas, irracionais e obsessivas, e de idealizações fantasiosas, é compreensível que Shakespeare sentisse que os amantes têm muito em comum com os loucos, porque as suas emoções são muito turbulentas e os seus pensamentos e acções muito obsessivos. São um pouco poéticos porque não vêem a pessoa amada como ela realmente é, mas sim como uma fabricação idealizada dos seus próprios desejos e imaginação.

Amor romântico e teorias da emoção

Um certo número de investigadores têm argumentado que se o amor romântico é uma emoção, então, teorias como a de Schachter e Singer da atribuição da activação fisiológica devem poder aplicar-se ao amor romântico tal como se aplicam ao medo, à fúria e à euforia. Segundo Schachter e Singer, uma emoção tem dois componentes. Um é um estado de activação fisiológica. O outro é o contexto cognitivo apropriado à luz do qual a activação é interpretada.

No contexto do amor romântico, incluem-se várias ideias sobre o que consistem o amor e a paixão. As nossas noções de amor romântico – de que “existe a pessoa certa” que pode ocorrer amor “à primeira vista” – são, pelo menos em parte, invenções culturais. □ Estas noções entraram na moda através da herança histórica que remonta aos tempos de gregos e romanos (com histórias de apaixonados atingidos pelas setas do cupido), foram reavivadas durante a Idade Média (com cavaleiros em armaduras matando dragões para

ganharem o coração das donzelas) e foram produzidas em massa em Hollywood (com a imagem final de uma rapariga e um rapaz que se abraçam e vivem felizes para sempre a desvanecer-se lentamente no ecrã).

Este conjunto complexo de ideias sobre o que é o amor, em interacção com o objecto potencial de amor, constitui o contexto que pode levar-nos a interpretar a excitação fisiológica como amor.

O que conduz à activação fisiológica corporal? Uma fonte óbvia é a excitação erótica, apesar de outras formas de estimulação produzirem um efeito semelhante. Também é importante referir que a excitação fisiológica produzida pelo puro esforço físico pode aumentar os sentimentos sexuais, tal como o medo, a dor, e a ansiedade podem aumentar a excitação fisiológica geral e, assim, atizar a paixão romântica.

Esta abordagem geral permite compreender a razão porque o amor romântico parece surgir dos obstáculos. Shakespeare afirma que o “Percurso do verdadeiro amor não é, nunca suave”.

Uma interessante demonstração deste fenómeno é o chamado efeito de Romeu e Julieta. Este efeito descreve o facto de que a oposição parental tende a intensificar a paixão romântica do casal em vez de a diminuir.

Amor de companheiros

Existe um grande consenso em torno da ideia de que o amor romântico tende a ser uma flor precária. Que esse estado selvagem e tumultuoso, com os seus intensos altos e baixos emocionais, com as suas obsessões, fantasias e idealizações, raramente ou nunca sobrevive para sempre. É inevitável, que mais tarde ou mais cedo, deixem de existir novas surpresas ou novos obstáculos.

É definido como o afecto que sentimos por “aqueles com quem as nossas vidas se encontram profundamente entrelaçadas”. No amor de companheiros, a semelhança de perspectiva, o interesse recíproco pelo bem estar do outro e a confiança que se desenvolve através do quotidiano tornam-se mais importantes do que as fantasias e a idealização do amor romântico. No entanto, a paixão inicial pode ocasionalmente reacender, mas deixa de ter aquele carácter obsessivo que teve, em que o amado é incapaz de pensar no que quer que seja a não ser na pessoa amada.

Amizade

Amizade é um relacionamento humano que envolve o conhecimento mútuo, afeição, lealdade e altruísmo. As relações entre pais e filhos, irmãos, cônjuges ou namorados, podem ser também relações de amizade. A amizade pode ter origem num instinto de sobrevivência da espécie, ou na necessidade de proteger e ser protegido.

A amizade é a relação interpessoal mais comum entre os seres humanos. Os amigos mantêm relações de confiança, lealdade e cooperação. Na maioria das culturas, considera-se normal que os amigos sejam prioritariamente pessoas do mesmo sexo, no entanto esta concepção mudou bastante na cultura ocidental durante o século XX.

A amizade entre pessoas heterossexuais de sexos diferentes ainda é muitas vezes vista com a desconfiança, como sendo um relacionamento com conotações sexuais disfarçado.

Amor e amizade

O factor das semelhanças interpessoais não se situa no plano individual, mas ao nível da própria relação. Por esta razão, temos a tendência de estabelecer relações de amizade e de amor com pessoas que partilham os mesmos interesses, atitudes, opiniões, crenças, traços de personalidade, competências cognitivas e socio-emocionais. Mas, mais do que a semelhança de personalidades, os psicólogos descobriram que o que atrai as pessoas são as semelhanças de atitudes. Também são bastante importantes as semelhanças étnicas, religiosas, políticas, a classe e estatuto social, o grau de instrução e a idade.

APONTAMENTOS NECC