

INSTITUTO SUPERIOR DE CIÊNCIAS DO TRABALHO E DA EMPRESA
Departamento de Psicologia Social e das Organizações

“AFFECTION IS WARMTH”
COGNIÇÃO SITUADA: A INFLUÊNCIA DA TEMPERATURA NO JULGAMENTO DE
ALVOS SOCIAIS

Ana Raquel Santos Salgueiro

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Psicologia Social e das Organizações
Especialidade em Psicologia Social

Orientadora:
Professora Doutora Margarida Garrido
Professora auxiliar no ISCTE
Setembro, 2008

Agradecimentos

A realização da dissertação de mestrado nem sempre foi fácil, mas sem o acompanhamento de determinadas pessoas seria ainda mais difícil. Quero, assim, agradecer a todos os que me apoiaram e ajudaram no seu desenvolvimento:

À Professora Margarida Garrido pelo entusiasmo, as ideias, disponibilidade e pela excelente orientação que me deu durante todo este percurso.

Aos meus pais, que me proporcionaram a oportunidade de realizar a licenciatura e o mestrado e estiveram sempre ao meu lado, dando-me todo a compreensão e amor que precisava.

Ao meu irmão Daniel, que sempre torceu por mim e fez com que eu nunca deixasse de ter um sorriso na cara, nem que para isso me tivesse de fazer chorar... a rir.

Às minhas colegas de licenciatura, Ana, Marta e Sara que adorei conhecer e hoje posso chamar de amigas. Obrigada pelas dicas e motivação, assim como por estarem a meu lado tanto nos bons como nos maus momentos.

Ao Vasco, que apesar de estar longe, sempre se preocupou em saber como tudo estava a correr e me incentivou a alcançar o meu objectivo.

E por fim, mas não menos importante, um muito obrigada às minhas colegas de orientação, Joana e Clara, que partilharam comigo todos os momentos de ansiedade, dúvida e alegria que advêm da realização de um trabalho como este.

Muito obrigada a todos que sempre acreditaram em mim e estiveram ao meu lado.

Abstract

The approach of situated social cognition suggests that the context in which individuals are has a significant impact in their cognition and action. The construction of knowledge through the interface with the physical environment will be able to structure the conceptual representation of abstract concepts that acquire metaphorical meaning. Thus, this work aims to explore the metaphor “affection is warmth”, suggesting the existence of a relation between temperature and social relations. Considering that the subjective experience of affection is typically correlated with the physical experience of warmth, becomes pertinent to question if the manipulation of temperature of the place where the individual is, will influence the judgments and impressions that he’ll form about others around him. This study intends to test the following hypotheses: 1) judgments of abstract figures and social targets will be more positive under conditions where temperature is warm and less positive under conditions where temperature is cold; (2) this effect should only be verified for the judgments relative to social dimensions of the target and not to those related to intellectual dimensions. Under different temperature conditions (warm, cold and neutral) participants were asked to evaluate a set of neutral abstract figures and two social targets, one described in the social dimension and the other in the intellectual dimension. Results show that overall, participants’ evaluations are more positive under warm than under cold conditions, suggesting the important role of physical temperature in social perception and judgement.

Key Words: situated social cognition, temperature, social judgement, metaphor

Classification categories and codes:

3000 Social Psychology

3040 Social Perception & Cognition

Resumo

A abordagem da cognição social situada sugere que as variáveis do contexto no qual indivíduos se encontram apresentam um impacto significativo na cognição e acção. O conhecimento construído através da interacção com o ambiente físico poderá estruturar a representação conceptual de conceitos abstractos que adquirem significado metafórico. Assim, este trabalho procura explorar a metáfora “affection is warmth” sugerindo a existência de uma relação entre a temperatura e as relações sociais. Uma vez que a experiência subjectiva do afecto está tipicamente correlacionada com a experiência física do calor, torna-se pertinente questionar se a manipulação da temperatura do local onde se encontra o indivíduo vai influenciar positiva ou negativamente os julgamentos e impressões que este formar. Assim, este estudo pretende testar as seguintes hipóteses: (1) os julgamentos de figuras abstractas e de alvos sociais são mais positivos na condição em que a temperatura é quente e menos positivos na condição em que a temperatura é fria; (2) estes mesmos efeitos devem verificar-se apenas nos julgamentos relativos à dimensão social do alvo e não à dimensão intelectual. Em diferentes condições de temperatura (quente, fria e neutra) foi pedido aos participantes que avaliassem um conjunto de figuras abstractas neutras e dois alvos sociais, um descrito na dimensão social e outro na dimensão intelectual. Os resultados mostram, que no geral, os participantes fazem avaliações mais positivas em condições de temperatura quente do que em condições de temperatura fria, sugerindo a importância do papel da temperatura na percepção e julgamento social.

Palavras-chave: cognição situada, temperatura, julgamento social, metáfora

Classificação de categorias e códigos:

3000 Social Psychology

3040 Social Perception & Cognition

Índice

Introdução	1
Método	
Participantes	6
Plano Experimental	6
Material Estímulo	
Manipulação da Temperatura	6
Alvos Abstractos	7
Alvos Sociais	8
Medidas de Controlo	10
Verificação da Manipulação	10
Procedimento	11
Resultados e Discussão	
Avaliação dos Alvos Abstractos	13
Avaliação dos Alvos	13
Medidas de Controlo	18
Verificação da Manipulação	18
Discussão Geral	19
Referências	22
Anexo	

Índice de Figuras e Tabelas

Figura 1	7
Quadro 1	13
Quadro 2	14
Quadro 3	14
Quadro 4	16
Quadro 5	17

Índice dos Anexos

Anexo 1 – Material Experimental	25
Anexo 2 – Caderno de Respostas.....	30
Anexo 3 – Quadros das Estatísticas	45
Avaliação dos Alvos Abstractos	46
Avaliação dos Alvos	48
Medidas de Controlo	54
Verificação da Manipulação	60
Anexo 4 – Curriculum Vitae	63

Introdução

Durante as últimas décadas a abordagem da cognição tem vindo a enquadrar grande parte da pesquisa relativa ao estudo das representações e dos processos mentais que contribuem para os julgamentos e comportamentos sociais.

As teorias clássicas da cognição social, dominadas pela metáfora computacional, assumem que as representações sociais são abstractas e estáveis, sendo activadas de forma relativamente automática, através de contextos independentes.

No entanto, pesquisas recentes revelaram que os processos subjacentes à percepção e comportamento social encerram, muitas vezes, uma natureza adaptativa aos objectivos, aos contextos de comunicação e ao estado corporal do percipiente social (Smith & Semin, 2007).

Diversos estudos nesta área têm demonstrado a existência de diferentes factores que influenciam o comportamento e os julgamentos sociais, nomeadamente o contexto no qual estes comportamentos e julgamentos têm lugar (Smith & Semin, 2007).

No âmbito desta nova abordagem – a cognição social situada – os processos cognitivos e o comportamento são largamente influenciados pelo contexto, que representa uma extensão do indivíduo através de suportes ambientais tanto sociais como não sociais (Smith & Semin, 2007).

De uma forma breve esta abordagem pode ser caracterizada de acordo com quatro pressupostos fundamentais que sugerem que a cognição é orientada para a acção, é situada, é corporalizada e é distribuída.

A cognição é orientada para a acção, uma vez que controla a acção adaptativa a outros agentes ou contextos (Smith & Semin, 2007).

A cognição é situada porque os estados corporais e representações sensorio-motores têm um papel importante em toda a cognição. Assim, as atitudes ou avaliações não se encontram apenas “na mente” de um indivíduo mas envolvem também todo o corpo do percipiente ligando-o a movimentos próximos ou longínquos de objectos num sentido físico real (Smith & Corey, 2005), ou seja, nós usamos os nossos corpos no processo de percepção social.

A cognição é corporalizada, pois os estados corporais podem ser efeito da cognição social, mas também a podem causar. Barsalou (2007) propõe que as representações de determinadas situações que contêm estados e movimentos corporais se estabelecem na memória. Quando parte dessa situação ocorre, activa a recordação da situação padrão, produzindo os respectivos estados e movimentos corporais associados.

A cognição é distribuída (pelo ambiente e outros actores sociais), no sentido em que não se encontra contida dentro da mente, mas é implementada por sistemas que ligam a mente com aspectos do ambiente físico e social. Ou seja, a cognição é também capaz de processar ciclos de informação que se passam tanto no mundo assim como na mente, através de processos perceptuais e motores (Smith & Corey, 2005).

A abordagem da cognição social situada enquadra e expande o estudo de vários processos cognitivos, tradicionalmente estudados no âmbito da cognição social e descritos como amodais, individuais e simbólicos, sugerindo que estes decorrem de processos de interação com o ambiente e com os indivíduos que nos rodeiam de uma forma modal, distribuída e adaptativa.

Uma das áreas mais clássicas abordadas pela cognição social tem sido o processo de formação de impressões que desenvolvemos acerca dos alvos sociais com quem contactamos.

Para se formar uma impressão acerca de outro indivíduo, geralmente não é necessária muita informação. Aliás, de acordo com Asch (1946), através de pequenos indícios do seu comportamento já se considera possível fazer juízos acerca de vários atributos que caracterizam esse mesmo indivíduo. E mesmo que esse indivíduo revele características diferentes, ou mesmo contraditórias, a impressão criada não deixa de ser unificada. Para Asch (1946), os traços que caracterizam uma pessoa organizam-se de uma maneira em que o todo é diferente da simples soma das partes. As impressões formam-se assim rápida e facilmente, sendo difíceis de esquecer ou mesmo mudar (Asch, 1946).

Segundo Asch (1946), algumas características são mais centrais e outras mais periféricas contribuindo de forma diferenciada para a impressão. O autor considera como traços centrais os traços “caloroso” e “frio”. Ao fazer variar estes traços mantendo os restantes constantes, Asch (1946) verifica impressões resultantes muito distintas: impressões criadas a partir do adjectivo caloroso eram bastante mais positivas do que as criadas tendo por base o adjectivo frio, assim, enquanto que determinadas qualidades (ex. generoso) eram atribuídas ao indivíduo descrito como caloroso, as qualidades opostas (ex. não generoso) eram atribuídas ao indivíduo “frio”.

Na sequência destes estudos Rosenberg, Nelson, & Vivekananthan (1968) verificam através do escalonamento multidimensional que as impressões se organizam em torno de duas dimensões avaliativas de traços, uma relacionada com os traços intelectuais e outra com os traços sociais. Estas duas dimensões são ortogonais, uma vez que representam posições diferentes de favorabilidade, desejabilidade ou agradabilidade. Os traços-extremos da dimensão social são “caloroso” e “frio” e da dimensão intelectual são “inteligente” e

“estúpido”. Neste sentido, a ortogonalidade destas dimensões sugere que uma avaliação positiva de um alvo social na dimensão social não se generalize necessariamente às suas características da dimensão intelectual (e vice versa).

Mais recentemente, e na mesma linha de raciocínio, Fiske, Cuddy, Glick, e Xu (2002), defendem que os estereótipos são formados através de duas dimensões (*warmth* e *competence*). Os autores defendem ainda que as diferentes combinações dos estereótipos *warmth* e *competence* resultam em emoções intergrupais únicas (preconceitos) direccionadas para vários tipos de grupos na sociedade. Deste modo, há grupos vistos como incapazes e inúteis (e.g. idosos), enquanto outros são vistos como extremamente competentes (e.g. asiáticos). Do mesmo modo, que há grupos considerados afáveis e inofensivos (e.g. domésticas) enquanto outros são considerados frios e desumanos (e.g. pessoas ricas).

Esta diferença entre “caloroso” e “frio” poderá ter a sua origem em processos evolucionários e adaptativos ligados à própria evolução da espécie humana. Por exemplo Harlow (1972) coloca na mesma jaula duas mães substitutas para as crias de macacos, sendo uma construída em arame e outra em tecido felpudo. Em metade das experiências o modelo de arame fornecia alimento à cria, na outra metade esta função era desempenhada pelo modelo de tecido felpudo. Harlow (1972), concluiu que as crias preferiam a mãe de tecido à mãe de arame independentemente de qual lhes fornecia alimento. Os resultados de Harlow (1972), sugerem assim que o conforto e segurança veiculados pela mãe de pêlo desempenham um papel importante em termos adaptativos. Nesta mesma linha de raciocínio é possível sugerir que a temperatura “corporal” da mãe de pêlo poderá desempenhar um papel importante neste processo.

Mas de que modo se poderá associar a temperatura quente ao traço caloroso e a temperatura fria ao traço frio?

Uma potencial explicação recorre ao conceito da “metáfora”, ou seja, pela utilização de uma palavra em sentido diferente do seu próprio, por analogia ou semelhança subentendida.

De facto, a metáfora está presente no nosso quotidiano, não só na linguagem como no pensamento e na acção (Lakoff & Johnson, 1980). Segundo estes autores, uma vez que a comunicação é baseada no sistema conceptual que usamos para pensar e agir, a linguagem constitui uma importante fonte de evidência sobre como é esse sistema. No entanto, a metáfora não diz respeito apenas à linguagem, uma vez que os processos de pensamento humano também são largamente metafóricos. Neste sentido, o próprio sistema conceptual humano é estruturado e definido metaforicamente (Lakoff & Johnson, 1980).

Como o conceito metafórico é sistemático, a linguagem que utilizamos para falar sobre o aspecto do conceito é sistemática (Lakoff & Johnson, 1980). Não é por acaso que as expressões linguísticas significam o que significam quando as usamos.

Lakoff & Johnson (1980) exemplificam tendo em conta que na nossa cultura o tempo é uma comodidade valiosa. É um recurso limitado que é utilizado para alcançarmos os nossos objectivos. Assim “tempo é dinheiro”.

O poder é, também, descrito metaforicamente como uma dimensão vertical no espaço físico, já que numa hierarquia o indivíduo mais poderoso está geralmente no topo, ou na parte superior, e os subordinados são encontrados abaixo. Daí a metáfora “acima” e “abaixo” (Lakoff & Johnson, 1980).

Segundo alguns autores (e.g. Penn, 2008), o pensamento metafórico é baseado na experiência corporal e na actividade neuronal no cérebro. Por outras palavras, o significado metafórico pode tornar-se próximo de certas experiências corporais se experienciarmos um sentimento ou emoção particulares ao mesmo tempo que uma sensação ou experiência corporal.

Assim, e relativamente à temperatura a experiência subjectiva do afecto está tipicamente correlacionada com a experiência física do calor, o que o torna uma metáfora para o afecto através da activação simultânea em duas partes distintas do cérebro, uma ligada ao julgamento emocional e outra ligada à temperatura. As duas convergem para criar um conceito metafórico (Penn, 2008).

Partindo do pressuposto da cognição social situada de que a cognição não é um processo isolado e unilateral, mas que é influenciado pela constante interacção com o meio, torna-se pertinente questionar se a manipulação do contexto, mais especificamente da temperatura, onde se encontra o indivíduo, tem influência nos julgamentos e impressões formados por este. Tal como sugerido pela metáfora “warm is affection”, uma temperatura quente estaria associada a traços calorosos ou agradáveis enquanto que uma temperatura fria estaria associada a traços frios ou desagradáveis.

Como a literatura respeitante a este fenómeno em específico se revela bastante reduzida, este estudo pretende explorar esse tipo de associação. Partindo da hipótese geral de que serão observadas diferenças nos julgamentos dos participantes sobre determinados alvos (alvo abstracto e alvo social) consoante a temperatura ambiente na qual esses alvos são apresentados, foram delineadas as seguintes hipóteses específicas: (1) os julgamentos de figuras abstractas e de alvos sociais serão mais positivos na condição em que a temperatura é “quente” e menos positivos na condição em que a temperatura é “fria”; (2) estes mesmos

efeitos deveriam verificar-se somente nos julgamentos relativos à dimensão social do alvo e não à dimensão intelectual, uma vez que a metáfora “quente/frio” apenas será relevante para este tipo de julgamento e não para julgamentos relativos à dimensão ortogonal (intelectual).

Para tal será pedido aos participantes que avaliem um conjunto de figuras abstractas neutras (caracteres chineses) e dois alvos sociais, um descrito na dimensão social e outro descrito na dimensão intelectual. Os participantes que realizarem esta tarefa serão distribuídos por três ambientes diferentes: temperatura “quente”, temperatura “fria” e temperatura “neutra”.

Método

Participantes

Participaram neste estudo 30 sujeitos (17 mulheres e 13 homens), com idades entre os 19 e os 39 anos ($M= 25,07$; $DP = 6,31$). A maioria dos participantes (83,3%) frequentavam ou já tinham terminado cursos superiores em grau de Licenciatura ou Mestrado.

A amostra foi recolhida através do método de amostragem não-probabilístico, representando uma amostra de conveniência. Os participantes foram aleatoriamente distribuídos pelas três condições experimentais de temperatura (quente, fria e neutra).

Plano Experimental

A variável independente deste estudo é a temperatura sendo manipulada nas condições quente, fria e neutra. As variáveis dependentes são o julgamento de figuras abstractas (caracteres chineses), o julgamento de traços de alvos sociais, julgamentos de proximidade e sociabilidade de alvos sociais, e o julgamento de proximidade e sociabilidade do experimentador.

As restantes variáveis como estado de espírito, motivação, capacidade cognitiva e verificação da manipulação são de controlo.

Material Estímulo

Manipulação da Temperatura

De modo a criar contextos ambientais distintos foi manipulada a temperatura da sala onde se realizaram as sessões. A temperatura considerada neutra foi 18°C. Este valor foi estabelecido com base na previsão da temperatura média em Lisboa para a semana em que os dados foram recolhidos (retirada do site <http://br.weather.com>, 2008).

A manipulação de temperatura nas outras duas condições foi realizada aumentando 8° acima (26°) ou abaixo (10°) da temperatura do dia. Para tal, foi utilizado o ar condicionado da própria sala assim como dois termoventiladores (um da marca Jocel e um da marca Ufesa).

Para atingir os valores definidos para a condição “quente” (26°) foram necessárias aproximadamente quatro horas de aquecimento e para a temperatura “fria” (10°C)

aproximadamente seis horas de arrefecimento. Relativamente à temperatura “neutra”, como a sala normalmente já se encontrava perto desse valor pretendido só eram necessários entre 30 a 45 minutos para alcançar o mesmo. De forma a confirmar que os valores definidos tinham sido alcançados era utilizado um termómetro próprio para o efeito.

Alvos Abstractos

Para verificar qual a influência do contexto manipulado (temperatura) sobre imagens neutras foram utilizados 10 caracteres chineses¹, escolhidos aleatoriamente a partir da fonte HDZB_35.TTF para o Windows (Chinese Fonts, 2008) e apresentados em slides de powerpoint. Estes caracteres eram brancos e encontravam-se sobre um fundo cinzento. Cada figura aparecia no ecrã durante 5 segundos e depois desaparecia automaticamente. Nestes slides o rato estava bloqueado para que os sujeitos não se sentissem tentados a carregar.



Figura 1. Exemplo de Caracter Chinês

Payne, Cheng, Govorun, & Stewart (2005) testaram caracteres semelhantes, concluindo que eram vistos como símbolos ambíguos desprovidos de significado, através dos quais as pessoas reflectem automaticamente as suas atitudes. Os julgamentos relativos às figuras eram dados numa escala bipolar (agradável – “quando considera a figura mais agradável que a média” / desagradável – “quando considera a figura mais desagradável que a média”), fornecida em papel.

¹ Ver imagens em Anexo 1, pág. 28.

Alvos Sociais

Para medir a influência do contexto manipulado (temperatura) na avaliação de alvos sociais foram utilizadas histórias acerca de dois indivíduos, o Pedro Silva e o João Sousa, contendo informação comportamental acerca dos mesmos. A construção destas histórias baseou-se na “história de Donald” (Srull & Wyer, 1979).

Primeiramente foi apresentada a história do Pedro Silva², constituída por um conjunto de 9 comportamentos ilustrativos da dimensão “inteligência”, sendo 3 destes inteligentes (ex. “foi assistir a uma conferência sobre a teoria da evolução”), 3 pouco inteligentes (ex. “aproveitou os sinais vermelhos para despejar o lixo do carro pela janela”) e 3 neutros (ex. “telefonou a um amigo e deixou-lhe um recado urgente no gravador”):

“O Pedro Silva saiu de casa para ir assistir a uma conferência sobre a teoria da evolução. Entretanto ligaram-lhe da escola do filho informando-o que este tinha piolhos. Já no carro e a caminho de casa aproveitou os sinais vermelhos para despejar o lixo do carro pela janela. Ao chegar a casa usou insecticida para matar os piolhos que o filho tinha na cabeça. Depois saiu novamente de casa para comprar uma peça de roupa. Estava a chover mas esqueceu-se do guarda-chuva e apanhou uma valente molha. Comprou várias coisas, uma vez que quando vai às compras não consegue resistir a todas as promoções.

De regresso a casa encontrou um amigo com o qual se sentiu à vontade a discutir economia, apesar deste ser um especialista na área. Quando chegou leu um livro policial e adivinhou rapidamente quem era o criminoso. A seguir Telefonou a um amigo e deixou-lhe um recado urgente no gravador.”

A história do João Sousa³ apresentava um conjunto de 9 comportamentos da dimensão social, 3 simpáticos (ex. “desviou-se do seu caminho habitual para dar boleia a um colega do emprego”), 3 antipáticos (ex. “acendeu um cigarro no elevador cheio de gente”) e 3 neutros (ex. “abriu a caixa do correio e retirou a correspondência”):

“O João Sousa chegou ao fim de mais um longo e extenuante dia de trabalho, o que mais lhe apetecia era ir para casa descansar, no entanto, desviou-se do seu caminho habitual para dar boleia a um colega do emprego.

Já a caminho de casa, aproveitou para fazer algumas compras para o jantar. Quando foi pagar tentou, passar à frente na fila, porque não estava para perder tempo.

² Ver médias dos comportamentos do Pedro Silva em Anexo 1, pág. 29.

³ Ver médias dos comportamentos do João Sousa em Anexo 1, pág. 29.

Ao chegar ao seu bairro, estacionou o carro a ocupar dois lugares de estacionamento. Entrou no prédio, abriu a caixa do correio e retirou a correspondência e tomou o elevador para o quarto andar. Acendeu um cigarro no elevador cheio de gente.

Mal chegou a casa, deu de comer aos gatos de um amigo, pois ofereceu-se para tomar conta deles durante essa semana. A seguir ao jantar ligou para um restaurante para marcar mesa para uma festa surpresa de um amigo que estava a organizar. Depois viu um programa de televisão”.

Os comportamentos utilizados na construção das histórias sobre estes dois indivíduos foram previamente testados por Garrido (2003). Os comportamentos foram contrabalançados para que as histórias dos dois alvos sociais fossem, em média, neutras em relação à dimensão intelectual e social.

Julgamentos de traço

Após a apresentação de cada uma das histórias, a avaliação dos alvos sociais era feita numa folha de resposta com uma escala composta por traços sociais e intelectuais semelhantes aos utilizados por Asch (1946). Os traços sociais utilizados foram: *caloroso, sociável, simpático, popular e extrovertido*. Por sua vez os traços intelectuais utilizados foram: *astuto, sábio e hábil*. A avaliação foi feita através de uma escala tipo Likert de resposta entre 1 (Nada) e 7 (Muito).

Medidas de proximidade e sociabilidade do alvo

Era também questionado “Quão próximo se sente do Pedro Silva/João Sousa como pessoa?” e “Quão caloroso julga ser o Pedro Silva/João Sousa como pessoa?” em que a escala de resposta era de 1 (Nada Próximo/Nada Caloroso) a 7 (Muito Próximo /Muito Caloroso).

Medidas de proximidade e sociabilidade do experimentador

Estas duas questões eram colocadas ainda relativamente ao experimentador: “Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?” e “Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?”, sendo a escala de resposta de 1 (Nada Próximo/Nada Caloroso) a 7 (Muito Próximo /Muito Caloroso).

Medidas de Controle

Medidas de Estado de Espírito

De modo a ter acesso ao estado de espírito dos participantes no momento em que realizaram o estudo foi-lhes pedido para no final do estudo responderem à questão: “como se sente neste preciso momento?” tendo em conta três dimensões: triste=1/contente=7, bem=1/mal=7, positivo=1/negativo=7, esta escala foi construída e testada por Garcia-Marques (2004).

Medidas de Motivação

Para se saber quão motivados se sentiram os participantes na realização do estudo, foi utilizada uma escala geral de motivação construída e testada por Palma (2007). Assim, foi pedido a estes para se posicionarem numa escala que variava de 1=discordo totalmente a 7=concordo totalmente quando apresentadas as seguintes afirmações: “senti-me envolvido na realização deste estudo”, “quando estava a responder às questões senti-me aborrecido” e “acho que este estudo necessitava de ser modificado para motivar os participantes”.

Medidas de Capacidade Cognitiva

Para se verificar o esforço cognitivo dos participantes na realização do estudo foi utilizada uma escala de recursos cognitivos construída e testada por Palma (2007), solicitando-se aos participantes que se posicionassem numa escala de 1=discordo totalmente a 7=concordo totalmente quando apresentadas as seguintes afirmações: “tive dificuldade de responder às questões”, “precisava de mais tempo para responder às perguntas que me colocaram” e “acho que as tarefas que me foram pedidas exigiam muito esforço”.

Verificação da Manipulação

Para se verificar se o contexto primado (temperatura) tinha sido percebido pelos participantes e qual a sua percepção acerca da influência que a temperatura poderia ter exercido na realização do estudo, foram utilizadas como medidas de verificação da manipulação as seguintes questões: “Como considera o ambiente da sala?”, com uma escala de resposta entre 1=agradável e 7=desagradável; “Como avalia a temperatura da sala?”, numa escala de 1=fria a 7=quente e “Considera que o ambiente desta sala interferiu com a execução da sua tarefa?”, sendo a escala de resposta de 1=muito a 7=pouco.

Procedimento

Para a realização deste estudo, foram necessárias seis sessões experimentais realizadas no Laboratório de Psicologia Social e das Organizações (LAPSO), durante quatro dias distintos. Duas delas foram realizadas num único dia para a condição “temperatura quente” em que participaram cinco sujeitos em cada uma. Foram realizadas duas sessões, também no próprio dia, para a “temperatura fria” em que participaram sete sujeitos numa e três na outra. Por fim, as duas sessões restantes relativas à “condição neutra” foram realizadas em dois dias diferentes, tendo participado 5 sujeitos em cada uma. A duração de cada sessão foi de aproximadamente 20 minutos.

Uma vez que foi utilizada uma amostra de conveniência, optou-se por escolher um experimentador desconhecido dos participantes, de modo a eliminar o efeito de proximidade entre o experimentador e participantes. Todavia e devido à natureza das manipulações o experimentador não era alheio à condição experimental.

A sala onde o estudo foi realizado tinha cerca de 20 computadores nos quais foi introduzida a tarefa estímulo. Um caderno de resposta⁴ foi previamente colocado em frente ao monitor, assim como uma caneta.

Após os participantes entrarem na sala e ocuparem o seu lugar em frente ao computador, todas as instruções⁵ e apresentação do material estímulo eram fornecidas através de uma apresentação em powerpoint criada para o efeito. Sendo que o powerpoint foi utilizado para a apresentação das imagens abstractas e histórias dos alvos sociais, assim como todas as instruções necessárias para a realização do estudo, fazendo, deste modo, articulação com o caderno de resposta.

O teclado foi colocado ao lado do monitor, para que fosse utilizado apenas o rato de modo a que não fosse possível aos participantes acelerar a passagem dos slides mantendo a sequência e os tempos da experiência controlados para todos os participantes.

Numa primeira fase eram apresentadas no ecrã instruções de que iriam “*participar num estudo onde se pretendia averiguar a capacidade das pessoas em realizar julgamentos acerca de objectos ou outras pessoas de forma extremamente rápida e fácil*”. Seguidamente eram informados de que lhe seria “*apresentado um conjunto de 10 imagens, cujo tempo de visualização é de 5 segundos, estas desaparecem automaticamente do ecrã. No final de cada*

⁴ Ver o caderno de resposta em Anexo 2, pág. 31.

⁵ Ver instruções em Anexo 1, pág. 26.

imagem é vos pedido que efectuem um julgamento da mesma, para tal têm todo o tempo que necessitem”.

Para realizar o julgamento no caderno de respostas, o participante tinha o tempo que pretendesse, uma vez que só quando carregasse no botão do lado esquerdo do rato é que surgia a imagem seguinte.

Numa segunda fase, eram apresentadas as segundas instruções: *“Tal como quando olhamos para um objecto somos capazes de realizar julgamentos intuitivos o mesmo se passa quando observamos o comportamento das pessoas que nos rodeiam. De facto, somos capazes de formar impressões e realizar julgamentos rápidos e intuitivos acerca das pessoas apenas com base numa amostra limitada de alguns dos seus comportamentos”*. Os participantes eram informados que de seguida seriam apresentadas duas histórias de indivíduos distintos, e para cada história haverá também um julgamento baseado em traços.

No final da apresentação de cada alvo os participantes utilizavam o caderno de respostas para realizar os julgamentos de traço e os julgamentos de proximidade e sociabilidade do alvo e do experimentador.

No final do estudo respondiam às escalas de estado de espírito, motivação e recursos cognitivos, e finalmente às questões de verificação da manipulação.

Resultados e Discussão

Avaliação dos alvos abstractos

Para averiguar a influência da manipulação do contexto (temperatura) no julgamento dos caracteres chineses foi realizada uma One-Way ANOVA. Para tal, foi criado um indicador que agrega o número de vezes que os participantes consideraram cada figura agradável, e que varia entre 0 e 7. Os resultados mostram que existiram diferenças significativas, $F(2,27)=4,68$; $p<0,018$, entre as 3 condições. Especificamente, quando a temperatura é “quente” as figuras chinesas são consideradas como mais agradáveis ($M=7,90$; $DP=1,969$), do que quando a temperatura é “neutra” ($M=7,50$; $DP=1,841$) ou “fria” ($M=5,10$; $DP=2,726$), tal como apresentado no Quadro 1. Em síntese, os resultados mostram que, de acordo com a nossa hipótese, as avaliações de alvos abstractos são mais positivas quando a temperatura é quente do que quando é fria⁶.

Quadro 1. Média das avaliações dos caracteres chineses em função da temperatura

Temperatura	Avaliação de caracteres	
	<i>M</i>	<i>DP</i>
Quente	7,90	1,969
Neutra	7,50	1,841
Fria	5,10	2,726
Total	6,83	2,479

Avaliação dos Alvos

Traços de personalidade

De forma a verificar se existiram diferenças significativas da influência da manipulação da temperatura nos julgamentos relativos aos alvos sociais, foi criada uma nova variável constituída pela média dos julgamentos realizados pelos participantes no conjunto de traços da dimensão social (*caloroso, sociável, simpático, popular e extrovertido*) e outra constituída pela média dos julgamentos realizados pelos participantes no conjunto de traços da dimensão intelectual (*astuto, sábio e hábil*).

⁶ Os resultados de todas as estatísticas realizadas podem ser consultados em pormenor em Anexo 3, pág. 45.

Para o alvo Pedro Silva (descrito na dimensão intelectual), a ANOVA realizada permitiu verificar que não existiram diferenças significativas na avaliação de traços sociais deste alvo em função da temperatura, $F(2,27)=0,66$; $p=0,525$. De facto, e embora este alvo seja avaliado na dimensão social como mais positivo quando a temperatura é quente ($M=4,24$; $DP=0,878$) do que quando a temperatura é fria ($M=3,92$; $DP=0,875$) o contraste planeado entre estas duas condições não atinge significância estatística, $t(27)=0,56$; $p=0,458$ (ver Quadro 2).

Relativamente ao alvo João Sousa (descrito na dimensão social), a ANOVA indica mais uma vez a ausência de diferenças significativas entre as 3 condições de temperatura, $F(2,27)=1,774$; $p=0,189$. Todavia, os resultados permitem verificar que este alvo é avaliado de forma mais positiva quando a temperatura é quente ($M=4,66$; $DP=1,240$) do que quando a temperatura é fria ($M=3,82$; $DP=0,972$), e o contraste planeado entre estas duas condições mostra que esta diferença é significativa, $t(27)=1,61$; $p=0,059$ (ver Quadro 2).

Quadro 2. Média das avaliações da dimensão social em função da temperatura

Temperatura	Média das Avaliações dos Traços Sociais			
	Pedro Silva		João Sousa	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Quente	4,24	,878	4,66	1,240
Neutra	3,76	1,086	3,80	1,261
Fria	3,92	,875	3,82	,972
Total	3,97	,941	4,09	1,196

No que diz respeito à avaliação de ambos os alvos na dimensão intelectual em função da temperatura, os resultados da ANOVA não revelam, tal como previsto, diferenças significativas, nem para o alvo Pedro Silva nem para o alvo João Sousa, $F(2,27)=0,15$; $p=0,859$ e $F(2,27)=0,145$; $p=0,865$, respectivamente (ver quadro 3).

Quadro 3. Média das avaliações da dimensão social em função da temperatura

Temperatura	Média das Avaliações dos Traços Intelectuais			
	Pedro Silva		João Sousa	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Quente	3,90	1,315	3,76	,609
Neutra	3,66	1,217	3,90	1,379
Fria	3,60	1,284	3,63	1,180
Total	3,72	1,235	3,76	1,072

Em resumo, os dados sugerem, tal como previsto, que quando a temperatura é mais quente, os alvos são avaliados mais positivamente no que diz respeito à atribuição de traços sociais, do que quando a temperatura é fria, embora os dados apenas atinjam significância estatística no julgamento de um dos alvos. Quando avaliam a dimensão intelectual a temperatura não parece ter qualquer efeito nos julgamentos produzidos tal como previsto nas nossas hipóteses.

Julgamentos de proximidade e de sociabilidade dos alvos

Foram analisadas ainda as respostas dos participantes às questões “quão próximo se julga do alvo” e “quão caloroso julga ser o alvo” em função da condição temperatura (ver Quadro 4).

Para o alvo Pedro Silva, as ANOVAs realizadas não revelam diferenças significativas ao nível de proximidade com o alvo, $F(2,27)=2,657$ $p=0,088$), nem da sociabilidade, $F(2,27)=0,514$; $p=0,604$.

Todavia e para os julgamentos de proximidade os contrastes planeados mostram que na condição quente o alvo é avaliado como mais positivo ($M=3,30$; $DP=1,418$) do que na condição frio ($M=2$; $DP=1,247$), $t(27)=2.28$; $p<0,015$.

Para o alvo João Sousa as ANOVAs realizadas não revelam diferenças significativas, $F(2,27)=2,263$; $p=0,123$ e $F(2,27)=1,171$; $p=0,325$, no que diz respeito aos julgamentos de proximidade e de sociabilidade, respectivamente.

Contudo, e no que diz respeito ao julgamento de proximidade na condição “quente” ($M=4,00$; $DP=1,333$) o alvo foi considerado mais próximo do que na condição “fria”. ($M=2,70$; $DP=1,57$), e os contrastes planeados realizados mostram que esta diferença é significativa, $t(27)=1.12$; $p<0,02$.

No que diz respeito ao julgamento de sociabilidade, e embora na condição “quente” o alvo seja avaliado como mais caloroso ($M=4,6$; $DP=1,506$) do que na condição “fria” ($M=3,70$; $DP=1,636$) o contraste planeado mostra que esta diferença não é significativa, $t(27)=1.29$; $p<0,08$.

Quadro 4. Média das Avaliações da Proximidade e Sociabilidade dos alvos sociais em função da temperatura

Temperatura		Pedro Silva		João Sousa	
		<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Proximidade	Quente	3,30	1,418	4,00	1,333
	Fria	2,00	1,247	2,70	1,567
	Neutra	2,80	1,135	3,40	1,174
	Total	2,70	1,343	3,37	1,426
Caloroso	Quente	3,70	1,494	4,60	1,506
	Fria	3,70	1,160	3,70	1,636
	Neutra	3,20	1,135	3,80	1,135
	Total	3,53	1,252	4,03	1,450

Julgamentos de proximidade e de sociabilidade do experimentador

Finalmente, e para ambos os alvos, foi ainda analisado o nível de proximidade e de sociabilidade atribuído ao experimentador.

Após a apresentação do alvo Pedro Silva o julgamento de proximidade face ao experimentador em função da condição temperatura mostra a existência de diferenças significativas, $F(2,27)=3,685$; $p=0,038$, entre as condições, mostrando que os sujeitos se sentiam mais próximos do experimentador na condição de temperatura quente ($M=4,30$; $DP=1,160$) do que na condição de temperatura fria ($M=3$; $DP=1,247$).

Relativamente ao julgamento de sociabilidade feito em relação ao experimentador, a ANOVA realizada revelou que não existiram diferenças significativas entre as 3 condições de temperatura, $F(2,27)=1,467$ $p=0,248$. Contudo, a realização de contrastes planeados revela que o experimentador é avaliado como mais caloroso quando os sujeitos se encontram na condição quente ($M=4,70$; $DP=1,059$) do que quando se encontram na condição fria ($M=4,10$; $DP=0,876$), $t(27)=1,23$; $p=0,11$), ainda que apenas de forma marginal.

Após a apresentação do alvo João Sousa foram pedidos novamente julgamentos de proximidade e de sociabilidade relativamente ao experimentador. No que diz respeito aos julgamentos de proximidade os resultados revelaram a existência de diferenças marginalmente significativas, $F(2,27)=3,137$; $p=0,060$, entre as condições, notando-se uma avaliação mais favorável na condição quente ($M=4,60$; $DP=1,174$) do que na condição frio ($M=3,20$; $DP=1,549$). No que diz respeito aos julgamentos de sociabilidade relativos ao experimentador, o padrão de resultados foi semelhante mas não significativo, $F(2,27)=1,016$; $p=0,376$.

Todavia, a realização de contrastes planeados revela que o experimentador é avaliado como mais caloroso pelos participantes da condição quente ($M=4,90$; $DP=1,287$) do que da condição frio ($M=4,30$; $DP=0,949$), $t(27)=1,23$; $p=0,11$, ainda que somente de forma marginal.

Quadro 5. Média das Avaliações da Proximidade e Sociabilidade do Experimentador em função da temperatura

Temperatura		Pedro Silva Exp		João Sousa Exp	
		<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Proximidade	Quente	4,30	1,160	4,60	1,174
	Fria	3,00	1,247	3,20	1,549
	Neutra	4,50	1,581	4,50	1,434
	Total	3,93	1,461	4,10	1,494
Caloroso	Quente	4,70	1,059	4,90	, 994
	Fria	4,10	, 876	4,30	, 949
	Neutra	4,90	1,287	4,90	1,287
	Total	4,57	1,104	4,70	1,088

Em resumo, os resultados mostram que a temperatura influencia os julgamentos de proximidade e de sociabilidade em relação ao experimentador. Mais especificamente, observa-se o padrão previsto, isto é, quando a temperatura é mais elevada os participantes consideram o experimentador mais próximo e mais caloroso do que quando a temperatura é mais baixa.

Em síntese, os resultados da análise das várias medidas dependentes revelam, de um modo geral, que a temperatura tem influência nos julgamentos que fazemos sobre as outras pessoas. Mais concretamente, verifica-se que os participantes realizaram julgamentos mais positivos de alvos sociais neutros quando a temperatura é quente do que quando esta é fria.

De notar que, mesmo para o alvo descrito na dimensão intelectual (Pedro Silva), sobre o qual não foi dada nenhuma informação relativamente a traços sociais, este foi avaliado mais positivamente na condição em que a temperatura se apresentava quente.

Adicionalmente, e tal como previsto, a temperatura não teve qualquer impacto nos julgamentos relacionados com a dimensão intelectual para nenhum dos alvos, sugerindo que as metáforas frio e quente são apenas utilizadas no julgamento da dimensão social.

Medidas de Controle

Realizou-se uma análise de consistência interna para cada uma das escalas utilizadas: estado de espírito ($\alpha=0.868$), motivação ($\alpha=0.616$) e esforço ($\alpha=0.866$). Sendo os alphas de cronbach aceitáveis, indicadores de escalas relativamente consistentes, foram criados três indicadores a partir dos itens de cada uma das escalas.

Através de uma análise de Test T realizada para comparar a média de cada indicador face ao ponto médio da escala (4), verifica-se que de um modo geral os participantes se encontravam num estado de espírito positivo ($M=5$; $t=4,563$; $p=0,000$), relativamente motivados ($M=5,16$; $t=5,470$; $p=0,000$) e não se encontravam numa situação de sobrecarga cognitiva ($M=6,36$; $t=13,572$; $p=0,000$).

As ANOVAs realizadas a fim de verificar os efeitos da manipulação da temperatura no estado de espírito ($F(2,27)=0,022$; $p=0,979$), motivação ($F(2,27)=0,910$; $p=0,415$) e esforço cognitivo ($F(2,27)=2,063$; $p=0,147$), não revelaram diferenças significativas.

Verificação da Manipulação

Para se verificar se os participantes perceberam as diferentes temperaturas respeitantes a cada condição foi realizada uma ANOVA, que revelou diferenças significativas entre as três condições, mostrando que os participantes sentiram a diferença da temperatura de acordo com a manipulação do contexto em que realizaram o estudo ($F(2,27)=35,852$; $p=0,000$).

Já relativamente às questões “Como considera o ambiente da sala?” e “Considera que o ambiente desta sala interferiu com a execução da sua tarefa?” a ANOVA realizada não mostrou diferenças significativas entre as três condições, o que revela que os participantes não consideraram estes dois factores (ambiente e interferência da temperatura) relevantes para a realização do estudo ($F(2,27)=1,867$; $p=0,174$ e $F(2,27)=0,248$; $p=0,782$), apesar de sentirem a diferença de temperatura.

Discussão Geral

Segundo a recente abordagem da cognição social situada (Smith & Semin, 2007) as variáveis do contexto no qual os indivíduos se encontram apresentam um impacto significativo na representação, recuperação e comportamento social. Adicionalmente, e segundo alguns autores (e.g., Lakoff & Johnson, 1980), o conhecimento construído através da interação com o ambiente físico poderá estruturar a representação conceptual de conceitos abstractos que adquirem significado metafórico. Estas representações metafóricas podem tornar-se próximas de determinadas experiências corporais ou sensações quando experienciamos uma situação ou emoção particulares ao mesmo tempo que fisicamente experienciamos determinadas variáveis contextuais do mundo físico

Este trabalho procura explorar a metáfora “affection is warmth” sugerindo a existência de uma relação entre a temperatura e as relações sociais.

Especificamente, propomos que temperaturas mais elevadas estarão associadas ao conceito de “caloroso” e temperaturas mais baixas ao conceito de “frio” mencionados por vários autores (e.g., Asch, 1946; Rosenberg, et al., 1968) como características centrais que definem a dimensão social da personalidade de um indivíduo.

Com base nesta linha de raciocínio, sugerimos que temperaturas mais altas fomentam percepções e julgamentos mais positivos na dimensão social e temperaturas mais baixas percepções e julgamentos menos positivos nesta mesma dimensão.

As hipóteses testadas neste estudo foram: (1) os julgamentos de figuras abstractas e de alvos sociais são mais positivos na condição em que a temperatura é quente e menos positivos na condição em que a temperatura é fria; (2) estes mesmos efeitos deviam verificar-se apenas nos julgamentos relativos à dimensão social do alvo e não à dimensão intelectual.

Os resultados do estudo apoiam, de um modo geral, as hipóteses formuladas. De facto, os participantes avaliaram mais positivamente os alvos abstractos quando a temperatura era quente do que quando esta era fria, tal como esperado.

Saliente-se ainda o facto destes resultados terem sido obtidos quer com um alvo descrito na dimensão social quer com um alvo relativamente ao qual este tipo de informação estava ausente. De facto, e quando confrontados com a necessidade de fazer um julgamento social face a um alvo acerca do qual não existe nenhuma informação sobre esta dimensão, a utilização da metáfora mostra-se relevante para a produção de tais julgamentos, sendo este alvo mais bem avaliado na dimensão social quando a temperatura é quente do que quando a temperatura é fria.

Em resumo, e independentemente da natureza da informação que dispomos acerca de um alvo social, a metáfora activada pela manipulação do contexto aplica-se sempre que é relevante para a dimensão requerida pelo julgamento.

Adicionalmente, a temperatura não teve qualquer impacto nos julgamentos relacionados com a dimensão intelectual para nenhum dos alvos, sugerindo, tal como esperado, que a influência das variáveis situacionais manipuladas não se verifica no julgamento de dimensões intelectuais. Neste sentido, os resultados sugerem que a relevância da metáfora “affection is warmth”, e de uma maneira mais geral, a activação da representação caloroso ou frio através da manipulação do contexto físico associado a este conceito, apenas se aplica a julgamentos da dimensão social, não sendo relevante para a realização de julgamentos relativos à dimensão intelectual (ortogonal).

Apesar de, em geral, os resultados apoiarem as hipóteses formuladas, as diferenças encontradas entre as condições experimentais nem sempre atingem significância estatística. Este resultado poderá dever-se entre outros aspectos, ao reduzido número de participantes que constituem a amostra deste estudo. Assim, para estudos futuros deverá ser utilizada uma amostra de maiores dimensões.

Além disso, seria ainda interessante averiguar se a temperatura quente activa o conceito de “caloroso” independentemente da sua magnitude. De facto, e se este conceito está associado a experiências positivas adquiridas ao longo do processo evolutivo, relativas ao conforto e à segurança, e em última análise, à sobrevivência da espécie, seria interessante explorar em que medida temperaturas quentes, mas mais extremas, poderão produzir padrões de resultados semelhantes.

Um outro aspecto que seria interessante explorar decorre dos estudos de Amâncio (2002) referentes à existência de uma assimetria entre a definição de um indivíduo do sexo masculino e um do sexo feminino, assim como à estruturação desta assimetria desde a socialização primária, o que se verifica nas normas assumidas pelos estereótipos sociais de homem e mulher. Uma dessas normas diz respeito aos traços atribuídos a cada um destes. De acordo com Amâncio (citado por Marques & Paéz, 2002), o estereótipo dominante indica que “as mulheres são afectuosas, emotivas, submissas ou dependentes, enquanto os homens são mais audaciosos, desinibidos, desorganizados, ou autoritários”.

No estudo apresentado no presente trabalho, foram apresentados dois alvos sociais do sexo masculino. Poderia revelar-se pertinente ter mais dois alvos sociais descritos nessas mesmas duas dimensões (social e intelectual) mas do sexo feminino, de forma a se verificar se a manipulação da temperatura teria influência no julgamento formado pelos participantes. Se

de facto as mulheres tendem a ser percebidas como mais calorosas e antagonicamente os homens como mais frios, seria interessante verificar se a manipulação da temperatura poderia ter alguma influência nestas percepções. Mais especificamente, testar, por exemplo, se os alvos sociais femininos seriam avaliados, pelos participantes, mais positivamente e de forma ainda mais significativa do que os alvos sociais masculinos no julgamento dos traços sociais, proximidade e sociabilidade.

Em síntese, e não obstante algumas limitações já descritas, o presente estudo sugere a existência de conceitos abstractos situados metaforicamente no contexto físico. Durante a interação entre o indivíduo e o meio, as metáforas que advêm do contexto físico (e.g., “affection is warmth”) são activadas automática e inconscientemente, sendo assim utilizadas no dia-a-dia, tal como sugerido pela abordagem da cognição social situada.

Referências

- Amâncio, L. (2002). Identidade Social e Relações Intergrupais. In J. Vala & M. B. Monteiro (Coords.), *Psicologia social* (pp.387-409). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Asch, S. E. (1946). Formando Impressões de Personalidade. *Journal of Abnormal Psychology*. Vol 41(3) . pp. 258-290.
- Barsalou, L. W. (2007). Grounded Cognition. *Annual Review of Psychology*. Vol 59. pp. 11.1-11.29.
- Chinese Fonts (2008) retirado a 20 de Março de 2008 de http://www.sino.uni-heidelberg.de/edv/sinopc/chinese_fonts.htm
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: competence and warmth respectively follow perceived status and competition. *Journal of personality and social psychology*. Vol. 82 (6), pp. 878-902.
- Garcia-Marques (2004). A mensuração da variável estado de espírito na população portuguesa. *Laboratório de Psicologia*. 1 (2), 77-94
- Garrido, M. (2003). Afinal o que fazem os simpáticos e os inteligentes? Um pré teste de descrições comportamentais [What friendly and intelligent people do? A pretest of behavioral descriptions]. *Laboratório de Psicologia*, 1, 45-55.
- Harlow, H. F., & Harlow, M.K. (1972). The young monkeys. In *Readings in Psychology Today*, 2 ed. Del Mar, Calif.: CRM Books.
- <http://br.weather.com> (2008) retirado a 28 de Março de 2008 de <http://br.weather.com/weather/local/POXX0016?letter=L>
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1980). *Metaphors we live by*. Chicago: University of Chicago Press.
- Marques, J. & Paéz, D. (2002). Processos Cognitivos e Estereótipos Sociais. In J. Vala & M. B. Monteiro (Coords.), *Psicologia social* (pp.333-386). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Palma, T. (2007). Ser famoso é ser diferente? O sentimento de familiaridade aumenta o impacto dos estereótipos nos julgamentos. Monografia de licenciatura. ISPA
- Payne, B. K., Cheng, C. M., Govorun, O., & Stewart, B. D. (2005). An inkblot for attitudes: Affect misattribution as implicit measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (3), 277-293
- Penn, D. (2008). *Metaphors Metter*. Retirado a 16 de Julho de <http://www.metaphorixuk.com/downloads/ARF.pdf>

- Rosenberg, S., Nelson, C. & Vivekananthan, P.S. (1968). Uma Abordagem Multidimensional à Estrutura de Impressões de Personalidade. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(4), 283-294.
- Smith, E.R., & Semin G.R. (2007). Situated Cognition. *Current Directions In Psychological Science*, 16(3), 132-135
- Smith, E. R., & Conrey, F. R. (2005). The social context of cognition. *Handbook of Situated Cognition*. Indiana University.
- Srull, T. K, & Wyer, R. S (1979). The Role of Category Accessibility in the Interpretation of Information About Persons: Some Determinants and Implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 37 (10), 1660-1672.

ANEXOS

ANEXO 1

MATERIAL EXPERIMENTAL

Instruções

“O mundo em que vivemos está repleto de objectos físicos e sociais que com alguma facilidade conseguimos avaliar. Essas opiniões e julgamentos acerca de objectos ou pessoas parecem formar-se de forma extremamente rápida e fácil. Este estudo pretende averiguar essa capacidade de realizar julgamentos”.

“De seguida apresentamos-lhe um conjunto de 10 figuras. Observe as figuras atentamente e realize o julgamento de cada uma delas de forma rápida e intuitiva, numa das seguintes categorias:

AGRADÁVEL		DESAGRADÁVEL
-----------	--	--------------

Escolha agradável quando considera a figura mais agradável que a média e desagradável quando considera a figura mais desagradável que a média”.

“Deverá dar a sua resposta no caderno que tem à sua frente. Não existem respostas certas nem erradas. Por favor, seja o mais intuitivo possível, seleccionando a resposta que melhor corresponde à sua opção”.

“Não se esqueça que cada figura aparecerá no seu ecrã apenas 5 segundos, observe-a até que desapareça automaticamente. Para realizar o julgamento, utilize o caderno. Terá o tempo que necessitar. No fim de cada julgamento prima o botão do lado esquerdo do rato para surgir a nova imagem”.

“Tendo em conta a Figura 1/2/3/4/5/6/7/8/9/10, faça o seu julgamento acerca da mesma assinalando a resposta que melhor corresponde à sua avaliação. Prima o botão esquerdo do rato para continuar”.

“Tal como quando olhamos para um objecto somos capazes de realizar julgamentos intuitivos o mesmo se passa quando observamos o comportamento das pessoas que nos rodeiam. De facto, somos capazes de formar impressões e realizar julgamentos rápidos e intuitivos acerca das pessoas apenas com base numa amostra limitada de alguns dos seus comportamentos”.

“De seguida, vamos apresentar-lhe alguma informação acerca de um indivíduo, o Pedro Silva. Aquilo que lhe pedimos é que leia atentamente a informação apresentada e que tente formar uma impressão sobre a sua personalidade. Mais tarde será solicitado a realizar alguns julgamentos com base nesta informação”.

“Utilize o caderno à sua frente para responder às questões acerca do Pedro Silva. Quando terminar de realizar a tarefa no caderno prima o botão esquerdo do rato para continuar”.

“De seguida, vamos apresentar-lhe alguma informação acerca de um outro indivíduo, o João Sousa. Tal como anteriormente, aquilo que lhe pedimos é que leia atentamente a informação apresentada e que tente formar uma impressão sobre a sua personalidade. Mais tarde será solicitado a realizar alguns julgamentos com base nesta informação. Prima o botão esquerdo do rato para continuar”.

“Utilize o caderno à sua frente para responder às questões acerca do João Sousa. Quando terminar de realizar a tarefa no caderno prima o botão esquerdo do rato para continuar”.

“Terminou esta fase do estudo. Por favor avise o experimentador. Muito obrigada pela sua colaboração!”

Figura 1. Alvos Abstractos (Caracteres Chineses)

分	床
京	亥
茶	你
卷	弟
荻	荒

Quadro 1. Média dos comportamentos utilizados na construção da história do alvo intelectual (Pedro Silva), obtidas através de uma amostra de 75 sujeitos, utilizando uma escala de likert, em que 1= negativo e 9= positivo.

Comportamentos	Pedro Silva	Média
Inteligentes	Assistir a uma conferência sobre teoria da evolução	6.82
	Sentiu-se à vontade a discutir economia	7.19
	Leu um livro policial e adivinhou rapidamente o criminoso	6.65
Pouco inteligentes	Aproveitou os sinais vermelhos para despejar o lixo da janela do carro	1.57
	Usou insecticida para matar os piolhos que o filho tinha na cabeça	1.73
	Não consegue resistir a todas as promoções	3.57
Neutros	Esqueceu-se do guarda-chuva e apanhou uma valente molha	4.92
	Saiu novamente de casa para comprar uma peça de roupa.	5.12
	Telefonou a um amigo e deixou-lhe um recado urgente no gravador	4.71
TOTAL		4.70

Quadro 2. Média dos comportamentos utilizados na construção da história do alvo social (João Sousa), obtidas através de uma amostra de 75 sujeitos, utilizando uma escala de likert, em que 1= negativo e 9= positivo.

Comportamentos	João Sousa	Média
Simpáticos	Desviou-se do seu caminho habitual para dar boleia a um colega do emprego	7.75
	Ofereceu-se para tomar conta dos gatos do vizinho durante essa semana	7.51
	Organizou uma festa surpresa a um amigo	7.48
Antipáticos	Passar à frente na fila, porque não estava para perder tempo.	2.06
	Estacionou o carro a ocupar dois lugares de estacionamento.	2.25
	Acendeu um cigarro no elevador cheio de gente.	2.37
Neutros	Abriu a caixa do correio.	5.00
	Tomou o elevador para o quarto andar.	5.00
	Viu um programa de televisão	4.93
TOTAL		4.93

ANEXO 2

CADERNO DE RESPOSTA



Psicologia Social

Dados Pessoais:

Sexo: F / M

Idade ____ anos

Curso _____

Ano Curso _____

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 1

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 2

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 3

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 4

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 5

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 6

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 7

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 8

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 9

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz:

Figura 10

Agradável

Desagradável

Tendo em conta aquilo que sabe sobre o Pedro Silva tente avaliá-lo utilizando as seguintes escalas:

Caloroso

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Astuto

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Sociável

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Simpático

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Tendo em conta aquilo que sabe sobre o Pedro Silva tente avaliá-lo utilizando as seguintes escalas:

Sábio

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Popular

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Extrovertido

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Hábil

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Responda às seguintes questões, colocando uma cruz onde se posiciona:

1. Quão próximo se sente do Pedro Silva como pessoa?

Nada próximo

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Muito próximo

2. Quão caloroso julga ser o Pedro Silva como pessoa?

Nada caloroso

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Muito caloroso

Responda às seguintes questões, colocando uma cruz onde se posiciona:

3. Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?

Nada próximo

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Muito próximo

4. Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?

Nada caloroso

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Muito caloroso

Tendo em conta aquilo que sabe sobre o João Sousa tente avaliá-lo utilizando as seguintes escalas:

Caloroso

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Astuto

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Sociável

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Simpático

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Tendo em conta aquilo que sabe sobre o João Sousa tente avaliá-lo utilizando as seguintes escalas:

Sábio

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Popular

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Extrovertido

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Hábil

Nada	1	2	3	4	5	6	7	Muito
------	---	---	---	---	---	---	---	-------

Responda às seguintes questões, colocando uma cruz onde se posiciona:

5. Quão próximo se sente do João Sousa como pessoa?

Nada próximo

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Muito próximo

6. Quão caloroso julga ser o João Sousa como pessoa?

Nada caloroso

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Muito caloroso

Responda às seguintes questões, colocando uma cruz onde se posiciona:

7. Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?

Nada próximo

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Muito próximo

8. Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?

Nada caloroso

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Muito caloroso

Responda às seguintes questões, colocando uma cruz onde se posiciona:

1. Como se sente neste preciso momento?

Triste

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Contente

Bem

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Mal

Positivo

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Negativo

2. Senti-me envolvido na realização deste estudo

Discordo Totalmente

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Concordo Totalmente

3. Quando estava a responder às questões senti-me aborrecido.

Discordo Totalmente

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Concordo Totalmente

4. Acho que este estudo necessitava de ser modificado para motivar os participantes

Discordo Totalmente

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Concordo Totalmente

Responda às seguintes questões, colocando uma cruz onde se posiciona:

5. Tive dificuldade em responder às perguntas.

Discordo Totalmente

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Concordo Totalmente

6. Precisava de mais tempo para responder às perguntas que me colocaram.

Discordo Totalmente

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Concordo Totalmente

7. Acho que as tarefas que me foram pedidas exigiam muito esforço.

Discordo Totalmente

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Concordo Totalmente

Para finalizar, responda às seguintes questões, colocando uma cruz onde se posiciona:

1. Como considera o ambiente da sala?

Agradável

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Desagradável

2. Como avalia a temperatura desta sala?

Agradável

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Desagradável

3. Considera que o ambiente desta sala interferiu com a execução da sua tarefa?

Muito

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Pouco

Muito Obrigada!

ANEXO 3

QUADROS DAS ESTATÍSTICAS

Avaliação dos Alvos Abstractos

Quadro 1. Avaliação dos caracteres chineses em função da temperatura (descritivas da ANOVA)

Figuras_Total

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean	
					Lower Bound	Upper Bound
Neutro	10	7,50	1,841	,582	6,18	8,82
Quente	10	7,90	1,969	,623	6,49	9,31
Frio	10	5,10	2,726	,862	3,15	7,05
Total	30	6,83	2,479	,453	5,91	7,76

Quadro 2. Avaliação dos caracteres chineses em função da temperatura (Teste da Homogeneidade de Variância)

Figuras_Total

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,151	2	27	,861

Quadro 3. Avaliação dos caracteres chineses em função da temperatura

Figuras_Total

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	45,867	2	22,933	4,680	,018
Within Groups	132,300	27	4,900		
Total	178,167	29			

Quadro 4. Avaliação dos caracteres chineses em função da temperatura (Comparações Múltiplas - Teste Post Hoc)

Dependent Variable: Figuras_Total
Scheffe

(I) Condição	(J) Condição	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Neutro	Quente	-,400	,990	,922	-2,96	2,16
	Frio	2,400	,990	,070	-,16	4,96
Quente	Neutro	,400	,990	,922	-2,16	2,96
	Frio	2,800*	,990	,030	,24	5,36
Frio	Neutro	-2,400	,990	,070	-4,96	,16
	Quente	-2,800*	,990	,030	-5,36	-,24

*. The mean difference is significant at the .05 level.

Quadro 5. Avaliação dos caracteres chineses em função da temperatura (Médias para os Grupos em Subconjuntos Homogêneos)

Scheffe ^a

Condição	N	Subset for alpha = .05	
		1	2
Frio	10	5,10	
Neutro	10	7,50	7,50
Quente	10		7,90
Sig.		,70	,922

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

^a. Uses Harmonic mean Sample Size = 10,000

Avaliação dos Alvos

Traços Sociais

Quadro 6. Avaliação dos alvos sociais na dimensão social (descritivas da ANOVA)

						95% Confidence Interval for Mean			
		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	Lower Bound	Upper Bound	Minimum	Maximum
Pedro Silva	Neutro	10	3,76	1,086	,344	2,98	4,54	2	5
Média	Quente	10	4,24	,878	,278	3,61	4,87	2	6
Warm	Frio	10	3,92	,875	,277	3,29	4,55	3	6
	Total	30	3,97	,941	,172	3,62	4,32	2	6
João Sousa	Neutro	10	3,80	1,261	,398	2,89	4,70	1	5
Média	Quente	10	4,66	1,240	,392	3,77	5,54	3	6
Warm	Frio	10	3,82	,972	,307	3,12	4,51	2	5
	Total	30	4,09	1,196	,218	3,64	4,54	1	6

Quadro 7. Avaliação dos alvos sociais na dimensão social (Teste da Homogeneidade de Variância)

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Pedro Silva Média	,383	2	27	,686
Warm	,934	2	27	,405
João Sousa Média				
Warm				

Quadro 8. Avaliação dos alvos sociais na dimensão social

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pedro Silva	Between Groups	1,195	2	,597	,659	,525
Média	Within Groups	24,464	27	,906		
Warm	Total	25,659	29			
João Sousa	Between Groups	4,819	2	2,409	1,774	,189
Média	Within Groups	36,680	27	1,359		
Warm	Total	41,499	29			

Traços Intelectuais

Quadro 9. Avaliação dos alvos sociais na dimensão intelectual (descritivas da ANOVA)

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
Pedro Silva	Neutro	10	3,667	1,2172	,3849	2,796	4,537	1,3	5,0
Média INT	Quente	10	3,900	1,3152	,4159	2,959	4,841	2,7	6,7
	Frio	10	3,600	1,2843	,4061	2,681	4,519	1,7	5,7
	Total	30	3,722	1,2351	,2255	3,261	4,183	1,3	6,7
João Sousa	Neutro	10	3,900	1,3793	,4362	2,913	4,887	1,7	6,0
Média INT	Quente	10	3,767	,6096	,1928	3,331	4,203	3,0	5,0
	Frio	10	3,633	1,1806	,3733	2,789	4,478	2,0	6,0
	Total	30	3,767	1,0726	,1958	3,366	4,167	1,7	6,0

Quadro 10. Avaliação dos alvos sociais na dimensão intelectual (Teste da Homogeneidade de Variância)

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Pedro Silva Média INT	,087	2	27	,917
João Sousa Média INT	1,904	2	27	,163

Quadro 11. Avaliação dos alvos sociais na dimensão intelectual

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pedro Silva	Between Groups	,496	2	,248	,153	,859
Média INT	Within Groups	43,744	27	1,620		
	Total	44,241	29			
João Sousa	Between Groups	,356	2	,178	,145	,865
Média INT	Within Groups	33,011	27	1,223		
	Total	33,367	29			

Avaliação de Proximidade e Sociabilidade dos Alvos

Quadro 12. Avaliação da proximidade dos alvos sociais (descritivas da ANOVA)

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
Pedro Silva	Neutro	10	2,80	1,135	,359	1,99	3,61	1	4
Proximidade	Quente	10	3,30	1,418	,448	2,29	4,31	1	6
	Frio	10	2,00	1,247	,394	1,11	2,89	1	5
	Total	30	2,70	1,343	,245	2,20	3,20	1	6
João Sousa	Neutro	10	3,40	1,174	,371	2,56	4,24	2	5
Proximidade	Quente	10	4,00	1,333	,422	3,05	4,95	2	6
	Frio	10	2,70	1,567	,496	1,58	3,82	1	6
	Total	30	3,37	1,426	,260	2,83	3,90	1	6

Quadro 13. Avaliação da proximidade dos alvos sociais (Teste da Homogeneidade de Variância)

	Levene Statistic	df1	Df2	Sig.
Pedro Silva Proximidade	,373	2	27	,692
João Sousa Proximidade	,135	2	27	,874

Quadro 14. Avaliação da proximidade dos alvos sociais

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pedro Silva Proximidade	Between Groups	8,600	2	4,300	2,657	,088
	Within Groups	43,700	27	1,619		
	Total	52,300	29			
João Sousa Proximidade	Between Groups	8,467	2	4,233	2,263	,123
	Within Groups	50,500	27	1,870		
	Total	58,967	29			

Quadro 15. Avaliação da sociabilidade dos alvos sociais (descritivas da ANOVA)

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
Pedro Silva	Neutro	10	3,20	1,135	,359	2,39	4,01	1	5
WARM	Quente	10	3,70	1,494	,473	2,63	4,77	2	6
	Frio	10	3,70	1,160	,367	2,87	4,53	2	6
	Total	30	3,53	1,252	,229	3,07	4,00	1	6
João Sousa	Neutro	10	3,80	1,135	,359	2,99	4,61	2	5
WARM	Quente	10	4,60	1,506	,476	3,52	5,68	2	6
	Frio	10	3,70	1,636	,517	2,53	4,87	1	6
	Total	30	4,03	1,450	,265	3,49	4,57	1	6

Quadro 16. Avaliação da sociabilidade dos alvos sociais (Teste da Homogeneidade de Variância)

	Levene Statistic	df1	Df2	Sig.
Pedro Silva WARM	1,438	2	27	,255
João Sousa WARM	,686	2	27	,512

Quadro 17. Avaliação da sociabilidade dos alvos sociais

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pedro Silva WARM	Between Groups	1,667	2	,833	,514	,604
	Within Groups	43,800	27	1,622		
	Total	45,467	29			
João Sousa WARM	Between Groups	4,867	2	2,433	1,171	,325
	Within Groups	56,100	27	2,078		
	Total	60,967	29			

Avaliação de Proximidade e Sociabilidade do Experimentador

Quadro 18. Avaliação da proximidade do experimentador (descritivas da ANOVA)

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
Pedro Silva	Neutro	10	4,50	1,581	,500	3,37	5,63	2	7
Experimentador	Quente	10	4,30	1,160	,367	3,47	5,13	3	6
Proximidade	Frio	10	3,00	1,247	,394	2,11	3,89	1	4
	Total	30	3,93	1,461	,267	3,39	4,48	1	7
João Sousa	Neutro	10	4,50	1,434	,453	3,47	5,53	2	7
Experimentador	Quente	10	4,60	1,174	,371	3,76	5,44	3	6
Proximidade	Frio	10	3,20	1,549	,490	2,09	4,31	1	6
	Total	30	4,10	1,494	,273	3,54	4,66	1	7

Quadro 19. Avaliação da proximidade do experimentador (Teste da Homogeneidade de Variância)

	Levene Statistic	df1	Df2	Sig.
Pedro Silva Exp_Prox	,747	2	27	,483
João Sousa Exp_Prox	,169	2	27	,846

Quadro 20. Avaliação da proximidade do experimentador

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pedro Silva	Between Groups	13,267	2	6,633	3,685	,038
Exp_Prox	Within Groups	48,600	27	1,800		
	Total	61,867	29			
João Sousa	Between Groups	12,200	2	6,100	3,137	,060
Exp_Prox	Within Groups	52,500	27	1,944		
	Total	64,700	29			

Quadro 21. Avaliação da sociabilidade do experimentador (descritivas da ANOVA)

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
Pedro Silva	Neutro	10	4,90	1,287	,407	3,98	5,82	3	7
Experimentador	Quente	10	4,70	1,059	,335	3,94	5,46	3	6
WARM	Frio	10	4,10	,876	,277	3,47	4,73	3	6
	Total	30	4,57	1,104	,202	4,15	4,98	3	7
João Sousa	Neutro	10	4,90	1,287	,407	3,98	5,82	3	7
Experimentador	Quente	10	4,90	,994	,314	4,19	5,61	3	6
WARM	Frio	10	4,30	,949	,300	3,62	4,98	3	6
	Total	30	4,70	1,088	,199	4,29	5,11	3	7

Quadro 22. Avaliação da sociabilidade do experimentador (Teste da Homogeneidade de Variância)

	Levene Statistic	df1	Df2	Sig.
Pedro Silva Exp_WARM	2,350	2	27	,115
João Sousa Exp_WARM	1,293	2	27	,291

Quadro 23. Avaliação da sociabilidade do experimentador

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pedro Silva	Between Groups	3,467	2	1,733	1,467	,248
Exp_WARM	Within Groups	31,900	27	1,181		
	Total	35,367	29			
João Sousa	Between Groups	2,400	2	1,200	1,016	,376
Exp_WARM	Within Groups	31,900	27	1,181		
	Total	34,300	29			

Medidas de Controle

Estado de Espírito, Motivação e Esforço

Quadro 24. Indicadores de consistência interna das escalas de estado de espírito

Scale: ALL VARIABLES
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	90,9
	Excluded ^a	3	9,1
	Total	33	100,0

^aListwise deletion based on all variables in the procedure.

Quadro 25. Indicadores de consistência interna das escalas de estado de espírito (Reliability Statistics)

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha	
	Based on Standardized Items	N of Items
,845	,868	3

Quadro 26. Indicadores de consistência interna das escalas de estado de espírito (Sumário estatístico dos itens)

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum/Minimum	Variance	N of Items
Item							
Means	5,000	4,867	5,200	,333	1,068	,031	3

Quadro 27. Indicadores de consistência interna das escalas de motivação

Scale: ALL VARIABLES
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	90,9
	Excluded ^a	3	9,1
	Total	33	100,0

^aListwise deletion based on all variables in the procedure.

Quadro 28. Indicadores de consistência interna das escalas de motivação (Reliability Statistics)

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	
	Based on Standardized Items	N of Items
,627	,616	3

Quadro 29. Indicadores de consistência interna das escalas de motivação (Sumário estatístico dos itens)

Item	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum/Minimum	Variance	N of Items
Means	5,156	4,933	5,333	,400	1,081	,041	3

Quadro 30. Indicadores de consistência interna das escalas de esforço cognitivo

Scale: ALL VARIABLES
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	90,9
	Excluded ^a	3	9,1
	Total	33	100,0

^aListwise deletion based on all variables in the procedure.

Quadro 31. Indicadores de consistência interna das escalas de esforço cognitivo (Reliability Statistics)

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	
	Based on Standardized Items	N of Items
,805	,866	3

Quadro 32. Indicadores de consistência interna das escalas de esforço cognitivo (Sumário estatístico dos itens)

Item	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum/Minimum	Variance	N of Items
Means	6,356	6,167	6,700	,533	1,086	,089	3

Quadros 33 e 34. Teste t dos indicadores de estado de espírito, motivação e esforço cognitivo em relação ao ponto médio da escala (4)

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error
				Mean
Índice_Motivação	30	5,16	1,157	,211
Índice_Esforço	30	6,36	,951	,174
Índice_Mood	30	5,00	1,200	,219

One-Sample Test

	Test Value = 4					
	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Índice_Motivação	5,470	29	,000	1,156	,72	1,59
Índice_Esforço	13,572	29	,000	2,356	2,00	2,71
Índice_Mood	4,563	29	,000	1,000	,55	1,45

Quadro 35. Média do estado de espírito, motivação e esforço cognitivo em função da temperatura (descritivas da ANOVA)

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
Índice	Neutro	10	5,50	1,336	,422	4,54	6,46	4	7
	Quente	10	4,80	1,188	,376	3,95	5,65	3	7
	Frio	10	5,17	,920	,291	4,51	5,82	4	6
	Total	30	5,16	1,157	,211	4,72	5,59	3	7
Índice	Neutro	10	5,93	1,265	,400	5,03	6,84	4	7
	Quente	10	6,37	,793	,251	5,80	6,93	5	7
	Frio	10	6,77	,545	,172	6,38	7,16	5	7
	Total	30	6,36	,951	,174	6,00	6,71	4	7
Índice Mood	Neutro	10	5,03	1,575	,498	3,91	6,16	2	7
	Quente	10	4,93	1,215	,384	4,06	5,80	3	7
	Frio	10	5,03	,823	,260	4,44	5,62	4	6
	Total	30	5,00	1,200	,219	4,55	5,45	2	7

Quadro 36. Média do estado de espírito, motivação e esforço cognitivo em função da temperatura (Teste da Homogeneidade de Variância)

	Levene Statistic	df1	Df2	Sig.
Índice_Motivação	1,373	2	27	,270
Índice_Esforço	10,003	2	27	,001
Índice_Mood	1,556	2	27	,229

Quadro 37. Média do estado de espírito, motivação e esforço cognitivo em função da temperatura

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Indice_Motivação	Between Groups	2,452	2	1,226	,910	,415
	Within Groups	36,378	27	1,347		
	Total	38,830	29			
Indice_Esforço	Between Groups	3,474	2	1,737	2,063	,147
	Within Groups	22,733	27	,842		
	Total	26,207	29			
Indice_Mood	Between Groups	,067	2	,033	,022	,979
	Within Groups	41,711	27	1,545		
	Total	41,778	29			

Verificação da Manipulação

Quadro 38. Média do ambiente, temperatura e interferência em função da temperatura (descritivas da ANOVA)

		95% Confidence Interval for Mean							
		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	Lower Bound	Upper Bound	Minimum	Maximum
Ambiente	Neutro	10	2,00	1,247	,394	1,11	2,89	1	4
	Quente	10	3,20	1,989	,629	1,78	4,62	1	7
	Frio	10	3,30	1,703	,539	2,08	4,52	1	5
	Total	30	2,83	1,724	,315	2,19	3,48	1	7
Temperatura	Neutro	10	4,60	1,075	,340	3,83	5,37	4	7
	Quente	10	6,40	,699	,221	5,90	6,90	5	7
	Frio	10	2,80	1,033	,327	2,06	3,54	1	4
	Total	30	4,60	1,754	,320	3,95	5,25	1	7
Interferência	Neutro	10	4,80	2,300	,727	3,15	6,45	1	7
	Quente	10	4,30	2,003	,633	2,87	5,73	2	7
	Frio	10	4,90	1,792	,567	3,62	6,18	3	7
	Total	30	4,67	1,988	,363	3,92	5,41	1	7

Quadro 39. Média do ambiente, temperatura e interferência em função da temperatura (Teste da Homogeneidade de Variância)

	Levene Statistic	df1	Df2	Sig.
Ambiente	1,875	2	27	,173
Temperatura	,775	2	27	,471
Interferência	,840	2	27	,443

Quadro 40. Média do ambiente, temperatura e interferência em função da temperatura

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Ambiente	Between Groups	10,467	2	5,233	1,867	,174
	Within Groups	75,700	27	2,804		
	Total	86,167	29			
Temperatura	Between Groups	64,800	2	32,400	35,852	,000
	Within Groups	24,400	27	,904		
	Total	89,200	29			
Interferência	Between Groups	2,067	2	1,033	,248	,782
	Within Groups	112,600	27	4,170		
	Total	114,667	29			

Quadro 41. Média do ambiente, temperatura e interferência em função da temperatura

(Comparações Múltiplas - Teste Post Hoc)

Scheffe

Variável Dependente	(I) condição	(J) condição	Mean		Sig.	95% Confidence Interval	
			Difference (I-J)	Std. Error		Lower Bound	Upper Bound
Ambiente	Neutro	Quente	-1,200	,749	,293	-3,14	,74
		Frio	-1,300	,749	,240	-3,24	,64
	Quente	Neutro	1,200	,749	,293	-,74	3,14
		Frio	-,100	,749	,991	-2,04	1,84
	Frio	Neutro	1,300	,749	,240	-,64	3,24
		Quente	,100	,749	,991	-1,84	2,04
Temperatura	Neutro	Quente	-1,800*	,425	,001	-2,90	-,70
		Frio	1,800	,425	,001	,70	2,90
	Quente	Neutro	1,800*	,425	,001	,70	2,90
		Frio	3,600*	,425	,000	2,50	4,70
	Frio	Neutro	-1,800*	,425	,001	-2,90	-,70
		Quente	-3,600*	,425	,000	-4,70	-2,50
Interferência	Neutro	Quente	,500	,913	,862	-1,87	2,87
		Frio	-,100	,913	,994	-2,47	2,27
	Quente	Neutro	-,500	,913	,862	-2,87	1,87
		Frio	-,600	,913	,807	-2,97	1,77
	Frio	Neutro	,100	,913	,994	-2,27	2,47
		Quente	,600	,913	,807	-1,77	2,29

*. The mean difference is significant at the .05 level.

Quadro 42. Média do ambiente em função da temperatura (Médias para os Grupos em Subconjuntos Homogêneos)

Scheffe ^a

Condição	N	Subset for alpha =
		.05
		1
Frio	10	2,00
Neutro	10	3,20
Quente	10	3,30
Sig.		,240

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

^a. Uses Harmonic mean Sample Size = 10,000

Quadro 43. Média da temperatura em função da temperatura (Médias para os Grupos em Subconjuntos Homogêneos)

Scheffe ^a

Condição	N	Subset for alpha = .05		
		1	2	3
Frio	10	2,80		
Neutro	10		4,60	
Quente	10			6,40
Sig.		1,000	1,000	1,000

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

^a. Uses Harmonic mean Sample Size = 10,000

Quadro 44. Média da interferência em função da temperatura (Médias para os Grupos em Subconjuntos Homogêneos)

Scheffe ^a

Condição	N	Subset for alpha =
		.05
		1
Frio	10	4,30
Neutro	10	4,80
Quente	10	4,90
Sig.		,807

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

^a. Uses Harmonic mean Sample Size = 10,000

ANEXO 4
CURRICULUM VITAE



**Europass-
Curriculum Vitae**



Informação pessoal

Apelido(s) / Nome(s) **Santos Salgueiro, Ana Raquel**
próprio(s)
Morada(s) Rua General Humberto Delgado Lote 779 RC Esquerdo Casal da Silveira
1685-802 Famões
Telefone(s) 21 9811676 Telemóvel: 96 9700927
Correio(s) electrónico(s) anaraquelsalgueiro@gmail.com
Nacionalidade Portuguesa
Data de nascimento 14 de Abril de 1984
Sexo Feminino

Experiência profissional

Datas Março 2004 – Presente Data
Função ou cargo ocupado Operadora de Call Center
Principais actividades e responsabilidades - Atendimento de chamadas de cliente
- Realização de chamadas para clientes a oferecer e divulgar novos produtos e serviços
- Atendimento de reclamações e sua resolução ou encaminhamento
- Integração de novos colaboradores
Nome e morada do empregador Adecco

Datas	Setembro 2007 – Presente Data
Função ou cargo ocupado	Técnica de Recrutamento e Selecção (estágio curricular)
Principais actividades e responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Construção e divulgação de anúncios - Avaliação de candidaturas espontâneas - Realização de contactos telefónicos de forma a avaliar o grau de interesse dos candidatos relativamente aos projectos e agendamento de entrevistas - Realização de entrevistas e feedback do parecer do candidato ao cliente - Inserir e actualizar na base de dados todas as informações relativas aos candidatos e colaboradores seleccionados - Esclarecimento/responsabilização do novo colaborador sobre questões contratuais e legais - Assegurar a apresentação de candidatos para entrevistas a realizar junto do cliente, fazendo um ponto da situação relativo ao modo como decorre o processo, de modo a fazer cumprir o número de vagas acordadas
Nome e morada do empregador	Adecco
Datas	Novembro de 1999 a Abril de 2000
Função ou cargo ocupado	Curso de Informática
Principais actividades e responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Domínio do Software Office - Bons conhecimentos de Excel - Domínio no âmbito da Internet (Explorer)
Nome e morada do empregador	INFOR Estudo – Ensino de Informática, Lda.
Educação e Formação	
Datas	2003 a 2007
Designação da qualificação atribuída	Licenciatura em Psicologia Social e Das Organizações

Situação Actual	A concluir Mestrado em Psicologia Social e das Organizações (processo de Bolonha)
Principais disciplinas/competências profissionais	Técnicas de Diagnóstico de Intervenção, Desenvolvimentos de Competências Profissionais, Estatística e Análise de Dados, Questões Aprofundadas de Psicologia Social e das Organizações
Nome e tipo da organização de ensino ou formação	ISCTE – Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa
Aptidões e competências pessoais	
Língua(s) materna(s)	Português
Outra(s) língua(s)	
Inglês	Bons conhecimentos de compreensão e leitura/escrita
Aptidões e competências sociais	Capacidade de trabalho em equipa, de relacionamento interpessoal e de organização e planeamento. Responsabilidade e autonomia.
Aptidões e competências informáticas	Bons conhecimentos dos programas informáticos SPSS, E-Prime, Siebel e Sap
Hobbies	Interesse por música, leitura, cinema e outras actividades criativas Interesse por Viagens
Carta de condução	Carta de Veículos Ligeiros (B)
Informação adicional	Disponibilidade para deslocações