

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

"INTIMACY IS CLOSENESS"  
COGNIÇÃO SOCIAL SITUADA: A INFLUÊNCIA DA PROXIMIDADE E DA  
DISTÂNCIA NO JULGAMENTO DE ALVOS SOCIAIS

Clara Sofia Marques Amaro

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

Setembro, 2008

### **Resumo**

O presente trabalho enquadra-se na abordagem da cognição social situada que defende que a cognição é um processo social, situado no contexto, orientado para a acção, corporalizado, e distribuído no ambiente e pelos indivíduos através da comunicação. Adicionalmente, sugere-se que os conceitos abstractos apoiam-se em metáforas físicas que organizam o nosso sistema conceptual, e que, quando activadas poderão influenciar os processos cognitivos e o comportamento. A presente proposta pretende constituir um pequeno contributo para a abordagem da cognição situada, sugerindo que os conceitos de distância e proximidade são ancorados no ambiente através de metáforas que, sempre que relevantes, são utilizadas pelos indivíduos na cognição e comportamento. Especificamente, sugerimos que os julgamentos de alvos abstractos e sociais, são mais positivos quando se activa a proximidade que quando se activa a distância. Para testar esta ideia, realizámos um estudo experimental onde manipulámos a distância através dos conceitos (“aproximar” e “afastar”) e, posteriormente, solicitámos aos participantes um conjunto de julgamentos. Os resultados mostram que a manipulação da distância, ainda que a nível conceptual, afecta os julgamentos quer de alvos abstractos quer de alvos sociais. Os julgamentos obtidos são mais favoráveis quando activado o conceito de “aproximar” do que quando activado o conceito de “afastar”, sugerindo que estes conceitos são ancorados metaforicamente no ambiente.

**Palavras-chave:** cognição social situada; metáforas; distância; proximidade; julgamento.

#### **Classificação de categorias e códigos:**

- 3000 Psicologia Social
- 3040 Percepção e Cognição Social

### **Abstract**

The present work adopts the socially situated cognition approach, which views cognition as a social process, situated in context, action oriented, embodied, and distributed, through communication, across individuals and environment. Additionally, it is suggested that abstract concepts rely on physical metaphors, which organize our conceptual system. The activation of these metaphors might influence cognitive processes and behavior. This proposal attempts to contribute to the approach of situated cognition, by suggesting that concepts of proximity and distance are anchored on the environment through metaphors, which, whenever relevant, are used by individuals in cognition and behavior. Specifically, we suggest that judgements of abstract and social targets are more positive when proximity is primed, than when distance is primed. To test this idea, we conducted an experimental study where distance was conceptually manipulated. After being primed with the words “closer, or “far”, or “think”, participants were asked to perform a set of judgements. Results suggest that the distance manipulation, even though at a conceptual level, affects the judgements of both abstract and social targets. The judgements obtained are more favorable when the concept of “closer” is primed than when the concept of “far” is primed, suggesting that these concepts are metaphorically anchored in the environment.

**Keywords:** socially situated cognition; metaphors; distance; closeness; judgement.

**Classification categories and codes:**

- 3000 Social Psychology
- 3040 Social Perception and Cognition

## **Agradecimentos**

Desejo agradecer o contributo de todos aqueles que me apoiaram ao longo da realização desta dissertação.

Primeiro, à Professora Margarida Garrido, com os seus conhecimentos e ideias de Psicologia Social, assim como com a sua determinação para que a realização e término desta dissertação ocorresse ainda este ano lectivo.

Às minhas colegas, Raquel Salgueiro e Joana Leal, pois partilhámos não apenas um tema de Psicologia Social, mas também todas as angústias normais que decorrem ao longo da realização de um projecto desta natureza.

Por último, à minha família, amigos e ao Ricardo Viegas, pela sua compreensão, dedicação e apoio ao longo da realização desta dissertação.

## Índice Geral

Índice de Quadros .....	VII
Índice de Figuras .....	VIII
1. Introdução .....	1
1.1. <i>Cognição Social Situada</i> .....	1
1.1.1. <i>Pressupostos da Cognição Social Situada</i> .....	3
1.2. <i>Distância/Proximidade</i> .....	6
1.2.1. <i>Distância Psicológica</i> .....	6
1.2.2. <i>Conceito de Distância e de Proximidade</i> .....	7
1.2. <i>Metáforas</i> .....	8
1.4. <i>Hipóteses</i> .....	8
2. Método .....	9
2.1. <i>Participantes</i> .....	9
2.2. <i>Materiais Estímulo</i> .....	9
2.2.1. <i>Tarefa de Primação</i> .....	9
2.2.2. <i>Alvos Abstractos</i> .....	10
2.2.3. <i>Alvos Sociais</i> .....	10
2.2.4. <i>Avaliação dos Alvos</i> .....	12
2.2.5. <i>Medidas de Estado de Espírito</i> .....	12
2.2.6. <i>Medidas de Motivação</i> .....	12
2.2.7. <i>Medidas de Capacidade Cognitiva</i> .....	13
2.2.8. <i>Verificação da Manipulação e Controlo</i> .....	13
2.3. <i>Variáveis</i> .....	13
2.4. <i>Procedimento</i> .....	13
3. Resultados .....	15
3.1. <i>Verificação da Manipulação</i> .....	15
3.2. <i>Medidas de Controlo</i> .....	16
3.2.1. <i>Estado de Espírito</i> .....	16
3.2.2. <i>Motivação</i> .....	17
3.2.3. <i>Recursos Cognitivos</i> .....	17
3.3. <i>Alvos Abstractos</i> .....	18
3.4. <i>Alvos Sociais</i> .....	19
3.4.1. <i>Dimensão Social</i> .....	19

3.4.2. <i>Dimensão Intelectual</i> .....	21
3.4.3. <i>Proximidade e Sociabilidade</i> .....	21
3.4.4. <i>Motivação, Estado de Espírito e Esforço Cognitivo</i> .....	25
4. <i>Discussão Geral</i> .....	27
5. <i>Referências</i> .....	29
6. <b>ANEXOS</b> .....	33
<b>ANEXO 1. MATERIAL EXPERIMENTAL</b> .....	34
6.1. <i>Caracteres Chineses</i> .....	35
6.2. <i>História do Pedro Silva</i> .....	36
6.3. <i>História do João Sousa</i> .....	37
6.4. <i>Tarefa 1</i> .....	38
6.5. <i>Tarefa 2</i> .....	41
<b>ANEXO 2. RESULTADOS DAS ANÁLISES ESTATÍSTICAS</b> .....	60
6.4. <i>Amostra</i> .....	61
6.5. <i>Variáveis de Controlo</i> .....	62
6.6. <i>Avaliação de Alvos Abstratos</i> .....	66
6.7. <i>Avaliação dos Alvos Sociais</i> .....	67
<b>ANEXO 3. CURRICULUM VITAE</b> .....	78

Índice de Quadros

Quadro 1.....	16
Quadro 2.....	17
Quadro 3.....	18
Quadro 4.....	19
Quadro 5.....	20
Quadro 6.....	21
Quadro 7.....	23
Quadro 8.....	25
Quadro 9.....	26
Quadro 10.....	36
Quadro 11.....	37

Índice de Figuras

Figura 1.....10



## 1. Introdução

### *1.1. Cognição Social Situada*

Em contraste com as abordagens dominantes em cognição social, centradas sobretudo nos processos e representações mentais subjacentes à cognição e comportamento social, com foco no indivíduo (Marques & Paéz, 2002; Smith & Semin, 2007), a cognição social situada centra-se nos efeitos da situação social na cognição e comportamento, os quais decorrem da interação entre o organismo e o seu contexto (Smith & Conrey, 2005).

De acordo com as teorias dominantes da cognição social, o conhecimento proveniente da percepção, acção e introspecção, é armazenado num sistema de memória semântica. Este conhecimento constitui-se por símbolos amodais, ou seja, representações construídas com base nos estados perceptuais e utilizados nos processos cognitivos (Barsalou, 2008). Denominam-se de amodais, pois tornam-se estados internos sem correspondência com os estados perceptuais que os criaram (Barsalou, 1999). Esta perspectiva reflecte um cérebro constituído por sistemas modulares e independentes (Barsalou, 1999).

Por sua vez, a abordagem da cognição social situada defende uma cognição inerentemente perceptiva, pois sugere que o conhecimento é constituído por símbolos modais, ou seja, representações perceptuais. Estas representações tratam-se de experiências sensoriais, como estados introspectivos, programas motores, entre outras representações utilizados no processamento cognitivo (Barsalou, 1999). Paralelamente, segundo esta perspectiva, as representações não são consideradas como estados estáticos e imutáveis, mas sim dinâmicos, situados, construídos em contextos específicos (Yeh & Barsalou, 2006).

Pensar envolve simulação perceptiva (Schubert, 2005). Num determinado contexto os conceitos são representados por simulações (reactivamentos) de estados sensório-motores, de onde decorrem representações extremamente contextualizadas, integrando estados introspectivos e pormenores do local de origem (pistas) (Barsalou, 2003; 2005; 2007; Schubert 2005). Barsalou (2007) enfatiza ainda a importância das simulações na combinação de conceitos, propondo que as operações simbólicas são criadas não apenas pelas simulações, mas também pelas interacções entre a linguagem e a simulação. Resumindo, de acordo com esta perspectiva, todo o sistema conceptual é organizado em torno da acção situada, através das simulações e simuladores (Barsalou, 2003).

Ainda que na origem e activação de determinados conceitos, a ideia de simulação perceptiva ou motora seja relativamente intuitiva, ao pensarmos em conceitos abstractos

torna-se mais difícil compreender a que tipo de pistas sensoriais e motoras poderá o indivíduo recorrer para realizar a simulação. Barsalou (2007) salienta que as simulações de situações físicas têm também um papel relevante nas representações dos conceitos mesmo quando estes são abstractos (Barsalou, 2005).

A origem, representação e utilização de conceitos abstractos e a sua ligação ao contexto físico poderá ser ainda ilustrada recorrendo ao conceito de metáfora. Lakoff e Johnson (1980), sugerem a existência de diversos domínios na nossa mente, que se encontram relacionados através de mapas, por meio dos quais um determinado domínio pode ser estruturalmente inferido através de outro domínio. Este processo é realizado através do mecanismo denominado de metáforas (Lakoff & Johnson, 1980; Anderson, 2003)

Cada vez mais, as metáforas são consideradas importantes e essenciais na perspectiva da cognição situada, deixando de ser vistas como pertencendo exclusivamente ao domínio linguístico (Ferrão, 2008) e passando a ter um papel relevante no pensamento e acção (Barsalou, 2007; Lakoff & Johnson, 1980).

As metáforas são utilizadas na compreensão de conceitos abstractos (Lakoff e Johnson, 1980) sendo que são situadas (Schubert, 2005; Barsalou & Wiemer-Hastings, 2005), aprendidas através da experiência directa (física e individual) e cultural (Schubert, 2005), existindo, portanto, metáforas que fazem sentido numa cultura mas não em outra, assim como metáforas que são comuns a um conjunto de culturas.

Em suma, os conceitos abstractos são estruturados através de mapas metafóricos situados directamente na experiência (Boroditsky, 2000; Lakoff & Johnson, 1980).

A ideia de que a representação de conceitos abstractos se pode apoiar em elementos físicos remonta aos trabalhos de Lakoff e Johnson (1980) que recorrem ao conceito de “metáfora” para ilustrar esta perspectiva. De acordo com os autores, as metáforas constituem não apenas o cerne da nossa linguagem como também do nosso sistema conceptual, concluindo que a) “metaphors are fundamentally conceptual in nature; metaphorical language is secondary”, b) “conceptual metaphors are grounded in everyday experience”, c) “abstract thought is largely, though not entirely, metaphorical”, d) “metaphorical thought is unavoidable, ubiquitous, and mostly unconscious”, e) “abstract concepts have a literal core but are extended by metaphors (...)”, f) “abstract concepts are not complete without metaphors” e g) “we live our lives on the basis of inferences we derive via metaphor” (p.272).

As metáforas são assim um mecanismo que relaciona e estrutura o domínio abstracto através de aspectos do domínio concreto, ou seja, conferem uma estrutura relacional aos domínios cuja estrutura não surge de forma explícita da experiência directa com o mundo

(Boroditsky, 2000). A existência de evidências empíricas que apoiam esta perspectiva abundam: Boroditsky e Ramscar (2002), Casasanto e Boroditsky (2007) e Matlock, Ramscar e Boroditsky (2005) demonstram a ligação entre o conceito concreto de espaço físico e o conceito abstracto de tempo; Schubert (2005) demonstrou que pensar sobre o conceito de poder envolve a simulação do espaço físico e influencia a diferenciação de estímulos visuais de verticalidade. Em suma, metáforas de conceitos concretos são a base para compreender conceitos abstractos.

### *1.1.1. Pressupostos da Cognição Social Situada*

Recentemente, e no sentido de estruturar teoricamente a abordagem da cognição social situada, Smith e Conrey (2005) e Smith e Semin (2007), tentam enunciar, fundamentando teoricamente e apresentando algumas evidências empíricas, aquilo que seriam os principais pressupostos da abordagem da cognição social situada.

#### *a) A cognição é situada e orientada para a acção*

Os processos cognitivos e as representações mentais são orientadas para a acção, situados e flexíveis, sendo que o organismo mantém uma interacção intensiva momento a momento com o ambiente (Smith & Conrey, 2005), sendo extremamente sensível ao mesmo (Smith & Semin, 2007). Prinz e Barsalou (2000), acrescentam ainda que a cognição é dinâmica e adaptativa, uma vez que as representações mentais são re combinadas em cada situação para o alcance da produtividade e para lidar com o ambiente em constante mudança. Além disso, a cognição perspectivada como um processo adaptado à acção e orientado por pressões temporais, objectivos e motivações individuais (Smith & Semin, 2007).

Segundo Prinz e Barsalou (2000), dois tipos de factores desempenham um papel importante na cognição social: físicos e sociais. Os primeiros são factores como o corpo físico, ambiente psicológico, a arquitectura e outros aspectos do espaço físico (Coyne, 2005; Smith & Conrey, 2005). O segundo tipo é o considerado como mais central na perspectiva da Psicologia Social, pois engloba aspectos como o contexto comunicacional, as relações com as outras pessoas e os grupos em que os indivíduos se inserem (Smith & Conrey, 2005).

O contexto imediato em que uma pessoa se encontra, mesmo estando só, trata-se sempre de um contexto comunicacional, com normas de comunicação, expectativas de comportamentos e atitudes e pressões de selecção e disponibilização de contribuições apropriadas à situação. Neste contexto, as relações de proximidade, relações pessoais,

relações de poder, a pertença a grupos sociais (“identidades sociais”), entre outras, têm implicações no processamento cognitivo e nos comportamentos (Smith & Conrey, 2005).

*b) A cognição é distribuída*

A cognição é implementada por sistemas que ligam as mentes dos indivíduos a aspectos do ambiente físico e social, através de processos motores e perceptivos (Smith & Conrey, 2005; Smith, 2007).

Embora o desempenho do grupo possa ser, em alguns casos, pior do que o desempenho compósito dos elementos individualmente (Garrido, 2006), em outros casos, tal não acontece, e, seguramente o desempenho do grupo tende a ser superior ao do indivíduo isolado. Assim, a cognição é socialmente activada e distribuída, por meio da comunicação. Assim, o conhecimento é representado e recuperado na mente de vários indivíduos, em vez de se encontrar na cabeça de apenas um indivíduo isolado.

Um bom exemplo surge dos estudos de Wegner (1986; 1995) sobre memória transactiva, sugerindo que o armazenamento de informação em memória pode ser distribuído. Segundo este autor, a interacção social permite que os indivíduos saibam não apenas que tipo de informação armazenam em memória mas também que tipo de informação armazenam os seus parceiros sociais. Deste modo é possível poupar recursos cognitivos no armazenamento da informação recorrendo-se à comunicação com os outros como forma de armazenar e recuperar informação. A memória transactiva constitui assim um processo de cognição distribuída que pode aumentar o desempenho dos indivíduos e grupos.

Adicionalmente, Smith e Semin (2007) sugerem ainda que os processos cognitivos não se distribuem apenas no contexto social, mas também no contexto físico, nomeadamente nos equipamentos técnicos, ferramentas, entre outros, os quais encerram um grande conjunto de conhecimento.

*c) A cognição é corporalizada*

A ideia de corporalização (“embodiment”) sugere que “os estados corporais, tais como as posturas, movimentos dos braços e expressões faciais, que surgem durante a interacção social, desempenham um papel central no processamento da informação social” (Barsalou, Niedenthal, Barbey & Ruppert, 2003, p. 43).

A cognição é assim corporalizada (“embodied”) na medida em que o corpo é veículo de toda a nossa acção e os estados corporais e representações sensório-motoras têm um papel

essencial na cognição (Smith & Conrey, 2005; Niedenthal, Barsalou, Winkielman, Barbey, Ric, & Krauth-Gruber, 2005).

Diversas evidências empíricas apoiam a importância do corpo na cognição, no que diz respeito, por exemplo, aos movimentos de aproximação e afastamento de objectos num contexto/espaço físico real (Smith & Conrey, 2005; Niedenthal et al., 2005).

Por exemplo, Cacioppo, Priester e Bernston (1993), demonstraram que os músculos associados ao movimento de aproximação (músculo flexor) ou afastamento (músculo extensor) de um objecto físico ou social, influenciam a formação de atitudes e os julgamentos acerca de determinados objectos, através de estudos em que: a) os sujeitos que activaram o músculo flexor, avaliaram mais positivamente caracteres chineses, numa escala de favorável-desfavorável, do que aqueles que activaram o músculo extensor, b) os sujeitos que desempenharam uma tarefa de activação do músculo flexor, numa tarefa posterior, associaram esta activação com tarefas de orientação motivacional de aproximar, enquanto que os sujeitos que activaram o extensor, associaram a retirar, e c) os sujeitos que activaram o músculo flexor tiveram atitudes mais positivas em relação a caracteres chineses, enquanto que os sujeitos que activaram o extensor tiveram atitudes mais negativas, em contraste com uma condição controlo de não contracção do músculo, mesmo quando considerada mais agradável, menos difícil e exigente pelos sujeitos. Assim, estes autores concluíram que os processos motores ou as suas consequências sensoriais influenciam o desenvolvimento das atitudes.

Förster e Strack (1996), mostram também, em estudos com os músculos associados aos movimentos de aproximação e afastamento, que contracção do músculo flexor facilita a recordação de nomes de figuras públicas conotadas de forma positiva e que a contracção do músculo extensor facilita a recordação de nomes negativamente conotados.

Bargh, Chen e Burrows (1996), Dijksterhuis e Bargh (2001), demonstraram que as pessoas quando expostas ao conceito de “idoso”, caminham e tomam decisões mais lentamente, de forma consistente com o estereótipo do grupo social “idosos”.

Alguns estudos têm ainda demonstrado que a proximidade física e o toque têm efeitos positivos nas avaliações e comportamentos dos indivíduos. Chen e Bargh (1999), mostram por exemplo, que os indivíduos indicam as palavras positivas mais rapidamente quando puxam a alavanca para si (aproximar algo), e as palavras negativas quando empurram a alavanca para longe de si (afastar algo). Seger, Smith e Mackie (in preparation, citado por Smith, 2007), demonstram que o toque de um elemento de uma minoria (africano ou

asiático), torna as atitudes mais positivas em relação a essa minoria, sendo este um processo automático.

Em resumo, a corporalização interage com os processos cognitivos e o desempenho motor é otimizado quando congruente com o processamento cognitivo (Chen & Bargh, 1999; Barsalou et al., 2003; Smith, 2007).

Estes e outros estudos sugerem que existe uma ligação entre os processos motores e a percepção, pois a activação de um conceito por meio de um estímulo sensorial influencia igualmente o comportamento dos indivíduos, no sentido de que o corpo é utilizado no processo de percepção social (Smith & Conrey, 2005). Nesta perspectiva, os estados corporais não são apenas efeitos da cognição social, mas também influenciam a mesma: expressões faciais, gestos e posturas adoptadas constituem bons exemplos deste processo (Barsalou, 2007). Assim, os conceitos são corporalizados, ou seja, a estrutura neuronal utiliza o sistema sensório-motor do nosso cérebro, tornando a maior parte das nossas inferências conceptuais em inferências sensório-motoras (Lakoff & Johnson, 1999).

## *1.2. Distância/Proximidade*

### *1.2.1. Distância Psicológica*

A compreensão dos conceitos primitivos e pré-verbais de distância física por parte das crianças em tenra idade, como perto-longe, dentro-fora e cima-baixo, são a base do desenvolvimento dos conceitos de distância psicológica (Mandler, 1992; Williams & Bargh, 2008).

A primeira aprendizagem do ser humano é perceptiva, fundamentando-se muitas vezes em conceitos concretos de espaço físico, e na conseqüente ligação entre estes e os conceitos abstractos para a compreensão dos mesmos (Williams & Bargh, 2008). Se os conceitos de distância física influem no desenvolvimento dos conceitos abstractos de distância psicológica, então a distância física poderá também ligar-se aos julgamentos e estados emocionais (Williams & Bargh, 2008).

A distância psicológica é composta por quatro dimensões: espacial, temporal, social e hipotética. Apesar destas dimensões se tratarem de diferentes manifestações de distância, todas partilham um significado similar, a distância psicológica. Deste modo quando um estímulo relacionado com distância espacial (por exemplo) é apresentado, automaticamente são activados conceitos de proximidade psicológica (Bar-Anan, Liberman, Trope, & Algom,

2007). Quando são apresentados estímulos de distância temporal, social ou hipotética, existe sempre uma forte ligação com a dimensão espacial, mesmo em estudos com palavras não relacionadas com esta dimensão (Bar-Anan et al., 2007), uma vez que os conceitos de distância física são os mais primitivos e fundadores dos restantes (Mandler, 1992; Williams & Bargh, 2008). Adicionalmente, a activação automática da distância psicológica perante um estímulo inserido em qualquer das dimensões, reflecte-se na nossa percepção e acção (Bar-Anan et al., 2007).

Tal como referido anteriormente, os conceitos de proximidade e distância física remetem para a dimensão social, a qual de acordo com Asch (1946), se encontra associada a conceitos de “calor” (“warm”) e frio (“cold”), enquanto que a dimensão intelectual encontra-se associada a conceitos de “inteligente” e “estúpido”, sendo que as dimensões são opostas. Adicionalmente, Rosenberg, Nelson e Vivekananthan (1968), defendem que estas dimensões social e intelectual são ortogonais, o que torna o conjunto de actividades inseridas no eixo da dimensão social independentes das actividades integradas na dimensão intelectual. Neste sentido, é possível pensar que tal como os conceitos de temperatura (“warm” e “cold”), também os conceitos de distância (“aproximar e “afastar”) poderão apenas associar-se à dimensão social da personalidade dos indivíduos.

### *1.2.2. Conceito de Distância e de Proximidade*

O conceito de proximidade/distância refere-se à distância física entre dois pontos, medida em centímetros, metros, quilómetros, ou outro tipo de unidades (Kiesler & Cummings, 2002).

Todavia a proximidade entre pessoas encontra-se associada positivamente a mudanças emocionais, cognitivas e comportamentais que afectam as relações e a interacção grupal (Kiesler & Cummings, 2002). Também Williams e Bargh (2008), concluíram que as representações perceptivas e motoras de distância espacial influenciam a percepção, as respostas afectivas, os julgamentos e outras experiências subjectivas das pessoas.

O conceito de proximidade/distância e suas consequências positivas/negativas é activado automaticamente através da comunicação face-a-face, partilha de espaço social, comunicação espontânea (Kiesler & Cummings, 2002), contracção de determinados músculos (Cacioppo, Priester, & Bernston, 1993) e o toque (Seger, Smith, & Mackie, in preparation, citados por Smith, 2007), entre outros.

Como referido anteriormente, processos motores que envolvem distância (e.g. aproximação ou afastamento) ou as suas consequências sensoriais, mostram a influência desta variável no desenvolvimento das atitudes e nos julgamentos acerca de determinados objectos (Williams & Bargh, 2008; Kiesler & Cummings, 2002; Smith & Conrey, 2007; Cacioppo, Priester, & Bernston, 1993).

### *1.2. Metáforas*

Ainda nesta linha de raciocínio, Lakoff e Johnson (1980) sugerem que, o próprio conceito abstracto de sociabilidade se encontra ancorado metaforicamente no conceito concreto de proximidade espacial, o que nos leva a sugerir que o conceito de distância espacial (experiência física e concreta) se encontra metaforicamente associado às experiências sociais, nomeadamente de distância/proximidade social (experiência social e abstracta).

De acordo com Lakoff e Johnson (1980), existem metáforas estruturais, ou seja, um conceito metaforicamente estruturado a partir de outro(s) conceito(s); e metáforas orientadoras, ou seja, metáforas que organizam um sistema de conceitos com base num outro conceito. É neste último tipo de metáforas, que se enquadra a orientação espacial: cima/baixo (“sinto-me em baixo/cima”), dentro/fora (“estás fora/dentro do assunto”), atrás/frente (“estudou tanto que ficou à frente de todos”), central/periferia, perto/longe (“longe da vista, longe do coração”), etc; e surge ligado ao nosso corpo, ao seu funcionamento no ambiente físico e à nossa experiência cultural.

Concluindo, os autores sugerem que conceitos concretos de distância e proximidade, reflectidos em metáforas orientadoras, são ancorados (“grounded”) metaforicamente no ambiente.

### *1.4 Hipóteses*

Com base na revisão de literatura realizada, nomeadamente na evidência que sugere a influência de movimentos corporais de aproximação e afastamento nas atitudes e julgamentos sociais e nas propostas de que conceitos concretos, como os de distância e proximidade, poderão funcionar como mapas metafóricos para formar e utilizar conceitos abstractos, a presente proposta sugere que a simples activação de distância poderá influenciar os julgamentos acerca de alvos abstractos e sociais.



Enquadrados na abordagem da cognição situada, pretendemos demonstrar que os conceitos de distância e proximidade metaforicamente apoiados no ambiente são, sempre que relevantes, utilizados no julgamento social.

Especificamente, e activando os conceitos de distância/proximidade através da linguagem, prevê-se que (1) quando activada a distância (“afastar”), os julgamentos de alvos não sociais (caracteres chineses) e sociais (indivíduos hipotéticos), serão menos positivos em comparação com a condição em que é primada a proximidade (“aproximar”) e vice-versa e que (2) a activação dos conceitos de proximidade e distância apenas terá impacto nos julgamentos relativos à dimensão social e não na intelectual.

## 2. Método

### 2.1. Participantes

Participaram neste estudo 45 sujeitos (23 do sexo masculino, 22 do sexo feminino), com idades compreendidas entre os 18 e os 38 anos ( $M=25$ ;  $DP=5,66$ ). Do total dos participantes, 23 são estudantes de ensino superior, a frequentar diversas licenciaturas no ISCTE, na Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa e na Universidade Nova de Lisboa. Os restantes 22 participantes são já licenciados<sup>1</sup>.

### 2.2. Materiais Estímulo

#### 2.2.1. Tarefa de Primação

Para manipular as variáveis distância/proximidade, os sujeitos realizaram um hipotético estudo de linguagem, no qual era solicitado uma definição das palavras “afastar” (condição distância), “aproximar” (condição proximidade) e “pensar” (condição neutra). Adicionalmente, pedia-se aos participantes que indicassem dois sinónimos da palavra e dois exemplos de frases integrando a palavra em questão ou os seus sinónimos.

---

<sup>1</sup> Para ver mais detalhes acerca da amostra, ver anexo, p. 71.

### 2.2.2. *Alvos Abstractos*

Para medir a influência dos conceitos activados no julgamento de alvos abstractos foram utilizados 10 caracteres chineses de cor branca em fundo cinzento, apresentados no computador durante 5 segundos cada um (Figura 1)<sup>2</sup>.

Estes caracteres foram originalmente testados por Payne, Cheng, Govorun e Stewart (2005), que concluíram tratarem-se de símbolos ambíguos desprovidos de significado, através dos quais as pessoas reflectem automaticamente as suas atitudes. Tal como sugerido por estes autores, para a avaliação destes caracteres foi utilizada uma escala bipolar: agradável/desagradável, pedindo-se aos participantes que seleccionassem o pólo agradável quando “considerassem o caracter mais agradável que a média” e o pólo desagradável quando “considerassem o caracter mais desagradável que a média”.



Figura 1. Caracter chinês utilizado como alvo abstracto

### 2.2.3. *Alvos Sociais*

Os alvos sociais foram apresentados através de duas histórias onde as duas personagens - Pedro Silva e João Sousa – realizam um conjunto de 9 comportamentos. O comportamentos utilizados na construção de ambas as histórias foram previamente testados por Garrido (2003). As histórias foram construídas de modo a tornar os alvos ambíguos, tal como a história do Donald, construída por Srull e Wyer (1979).

Note-se que as médias dos comportamentos utilizados na construção das histórias foram contrabalançadas para que o Pedro Silva no global fosse relativamente neutro face à dimensão social e o João Sousa neutro face à dimensão intelectual<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Ver anexo, pág. 35.

<sup>3</sup> Ver anexo, pp. 36-37, os valores médios dos comportamentos utilizados na história do Pedro Silva e do João Sousa.

A história do Pedro Silva é constituída por 3 comportamentos inteligentes (e.g., “sentiu-se à vontade a discutir economia”), 3 pouco inteligentes (e.g., “usou insecticida para matar os piolhos que o filho tinha na cabeça”) e por 3 comportamentos neutros (e.g., “depois saiu novamente de casa para comprar uma peça de roupa”). A história apresentada sobre o Pedro Silva foi a seguinte:

*“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 Sousa é composta por 3 comportamentos simpáticos (e.g., “desviou-se do seu caminho habitual para dar boleia a um colega do emprego”), 3 antipáticos (e.g., “passou à frente na fila, porque não estava para perder tempo”) e 3 neutros (e.g., “tomou o elevador para o quarto andar”). A história apresentada sobre o João Sousa foi a seguinte:

*“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.*

*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.”*

#### 2.2.4. Avaliação dos Alvos

A avaliação dos alvos foi realizada através de uma escala de traços sociais e intelectuais, adaptada de Asch (1946), avaliados numa escala de likert de 1 (nada) a 7 (muito). Os traços utilizados para avaliar a dimensão social foram: *caloroso*, *sociável*, *simpático*, *popular* e *extrovertido*. Enquanto que os traços utilizados para avaliar a dimensão intelectual foram: *astuto*, *sábio* e *hábil*.

Para avaliar o efeito da manipulação dos conceitos de distância e proximidade nas percepções gerais de proximidade e sociabilidade do alvo recolheram-se ainda as seguintes medidas dependentes: “Quão próximo se sente do Pedro Silva/João Sousa como pessoa?”, “Quão caloroso julga ser o Pedro Silva/João Sousa como pessoa?” e ainda duas perguntas relativas ao experimentador, “Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?” e “Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?”. Todas as perguntas deveriam ser respondidas numa escala de likert de 1 (nada próximo/nada caloroso) a 7 (muito próximo/muito caloroso).

#### 2.2.5. Medidas de Estado de Espírito

Para aceder ao estado de espírito dos participantes foi realizada a questão “Como se sente neste preciso momento?”. As respostas aos 3 itens foram dadas numa escala de likert em que 1 corresponde, respectivamente, a “triste”, “bem” e “positivo” e 7 a “contente”, “mal” e “negativo”, a qual foi construída e testada por Garcia-Marques (2004).

#### 2.2.6. Medidas de Motivação

Como medidas de motivação dos sujeitos durante o estudo, utilizaram-se três escalas “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”, com uma escala de likert de 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente). Esta escala de motivação geral foi construída e testada por Palma (2007).

### *2.2.7. Medidas de Capacidade Cognitiva*

Para medir o esforço cognitivo dos participantes no estudo, utilizaram-se as medidas, “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”, e uma escala de likert de 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente). Esta escala de disponibilidade de recursos cognitivos foi construída e testada por Palma (2007).

### *2.2.8. Verificação da Manipulação e Controlo*

Como verificação da manipulação, utilizaram-se as seguintes medidas: “Lembra-se da palavra que definiu no estudo inicial?” e “Vê alguma relação entre o primeiro e o segundo estudo que realizou?”. Quando as respostas a estas questões são “sim”, é pedido aos participantes que indiquem qual a palavra do primeiro estudo e qual a relação entre o primeiro e o segundo estudo.

## *2.3. Variáveis*

A variável independente deste estudo é a activação da distância (aproximar, afastar, pensar).

Enquanto que as variáveis dependentes consistem nas avaliações produzidas pelos participantes acerca de alvos sociais e não sociais (julgamento dos alvos abstractos, julgamentos de traços do alvo, julgamento de proximidade e sociabilidade do alvo, julgamento de proximidade e sociabilidade do experimentador).

## *2.4. Procedimento*

Os participantes foram divididos aleatoriamente pelas três condições que constituem este estudo: distância (N=15), proximidade (N=15) e neutralidade (N=15).

Para a recolha de dados, foram realizadas 7 sessões em laboratório, com 3 a 6 participantes presentes em cada uma. Cada sessão demorava cerca de 20 minutos.

Após a entrada no laboratório os participantes eram instruídos de que iriam participar em 2 estudos, que ao todo demoravam cerca de 15 minutos.

O primeiro “estudo” foi apresentado como um estudo linguístico que *“pretende aceder à forma como as pessoas comuns como nós definem e exprimem conceitos linguísticos utilizados no quotidiano”*, estudo este supostamente feito no âmbito do “Grupo de Comunicação e Linguagem” do ISCTE.

O segundo estudo, na área da cognição social, pretendia averiguar *“a capacidade de emitir opiniões e julgamentos acerca de objectos ou pessoas”*, e destinava-se à realização de uma tese no âmbito do Mestrado em Psicologia Social e Organizacional.

A primeira tarefa, “estudo linguístico para o Grupo de Comunicação e Linguagem”, trata-se da tarefa de primação. Nesta era pedido aos participantes de definissem uma palavra, identificassem dois sinónimos dessa palavra e que escrevessem dois exemplos de frases em que utilizassem a palavra em questão ou os seus sinónimos.

Para a realização desta tarefa, as instruções apareciam no computador, juntamente com a palavra alvo, sendo que os sujeitos tinham de responder numa folha fornecida para o efeito.

A segunda tarefa, e após fornecidas as instruções, consistiu na apresentação de figuras abstractas e de figuras sociais que os participantes deveriam avaliar. Para salientar a diferença entre este estudo e o primeiro, quer os ecrãs das instruções, quer as folhas de resposta fornecidas aos participantes apresentavam um layout diferente dos materiais utilizados no primeiro estudo.

Antes de iniciar esta segunda tarefa, os participantes leram as instruções, em que lhes era pedido para *“observarem atentamente as figuras e realizarem o julgamento de cada uma de forma rápida e intuitiva, numa das categorias Agradável/Desagradável”*, alertando para o facto de que *“cada figura aparecerá no ecrã apenas 5 segundos e de seguida desaparece automaticamente”*. Depois da figura desaparecer o participante deverá *“realizar o julgamento na folha de resposta à sua frente e para passar à próxima figura deve premir o botão do rato de modo a surgir nova imagem”*.

Após a leitura das instruções, apresentavam-se 10 caracteres chineses no ecrã do computador, durante um período de 5 segundos cada, sendo que depois da apresentação os participantes utilizavam as 10 folhas para realizar o seu julgamento; uma folha para a avaliação de cada caracter.

Finalizando os julgamentos dos caracteres chineses, são apresentadas novas instruções no ecrã *“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.”*

Seguidamente, solicitou-se aos participantes *“leiam atentamente a informação apresentada acerca de um indivíduo e tentem formar uma impressão sobre a personalidade do mesmo”*. Era dito ainda, que *“depois da leitura da história do indivíduo lhes será solicitado a realização de alguns julgamentos com base na informação fornecida”*.

Após a apresentação de cada uma das histórias (do Pedro Silva, descrito na dimensão intelectual e do João Sousa descrito na dimensão social) era pedido aos participantes que *“utilizem o caderno à sua frente para responder às questões acerca da personagem”* de modo a completar as restantes medidas dependentes (escalas de traços, questões relativas à distância e sociabilidade dos alvos e do experimentador) nas folhas de resposta.

De seguida, foram recolhidas medidas de estado de espírito, motivação e capacidade cognitiva dos participantes.

Por último, os participantes tinham de responder a duas questões de controlo, relativas à percepção de relação entre os estudos, e eram solicitados a recordar a palavra que inicialmente tiveram que definir.

### 3. Resultados

#### *3.1. Verificação da Manipulação*

36 dos participantes identificaram correctamente a palavra definida inicialmente e 18 afirmaram à posteriori que existe uma relação entre os estudos, no entanto apenas 1 relacionou correctamente. Contudo, apesar de estabelecer uma relação à posteriori entre os estudos, este sujeito não foi retirado da análise pois a sua inclusão/exclusão não altera os resultados.

Para verificar em que medida as palavras estímulo foram correctamente definidas e utilizadas (e seus sinónimos) pelos participantes na construção de frases inclusivas do conceito foi pedido a 3 juízes externos ao estudo que identificassem qual a condição subjacente a cada resposta dada pelos participantes na tarefa de primação, as quais lhes foram apresentadas aleatoriamente e sem a identificação da condição à qual pertenciam. A partir das frases produzidas pelos participantes foi possível aos juízes identificar o conceito subjacente

em 100% dos casos, sugerindo que as palavras utilizadas (afastar, aproximar e pensar) evocaram efectivamente os conceitos pretendidos.

### 3.2. Medidas de Controlo

#### 3.2.1. Estado de Espírito

Para a construção de um índice do estado de espírito dos participantes no estudo, primeiro inverteram-se as escalas “bem/mal” e “positivo/negativo”, de modo a que 1 correspondesse a “negativo”, “mal” e “triste” e 7 a “positivo”, “bem” e “contente”.

Como é possível verificar através do Quadro 1, observou-se que, em média, as respostas dos participantes se situaram acima do ponto médio da escala (4), em relação a um estado de espírito “negativo/positivo” ( $M=5,78$ ;  $DP=1,36$ );  $t(44)=8,748$ ;  $p<0,000$ , “mal/bem” ( $M=5,80$ ;  $DP=1,36$ );  $t(44)=8,888$ ;  $p<0,000$  e “triste/contente” ( $M=5,31$ ;  $DP=1,24$ );  $t(44)=7,093$ ;  $p<0,000$ .

Seguidamente, agregaram-se estes 3 itens num único indicador que mostrou uma boa consistência interna ( $\alpha=0,80$ ). Assim, em média, os participantes perante a questão “como se sente neste preciso momento?”, demonstram um estado de espírito positivo ( $M= 5,63$ ;  $DP=1,12$ );  $t(44)=9,783$ ;  $p<0,000$ .

Quadro 1. Média do estado de espírito dos participantes

Estado de espírito	Posicionamento dos participantes	
	<i>M</i>	<i>DP</i>
Negativo/Positivo	5,78*	1,363
Mal/Bem	5,80*	1,358
Triste/Contente	5,31*	1,240
Índice	5,63*	1,117

\* Valores significativamente acima do ponto médio da escala (4);  $p<0,000$



### 3.2.2. Motivação

Com o objectivo de avaliar a motivação dos participantes durante a realização do estudo, foram invertidas as escalas dos itens “quando estava a responder às questões senti-me aborrecido” e “acho que este estudo necessitava de ser modificado para motivar os participantes”, tornando 1=concordo totalmente e 7= discordo totalmente, de modo a que quanto mais perto de 7, maior a motivação dos participantes na realização do estudo e, inversamente, quanto mais perto de 1, menor o nível de motivação.

Através do Quadro 2 podemos observar que, em média, os participantes mostraram-se envolvidos na realização do estudo ( $M=4,93$ ;  $DP=1,34$ );  $t(44)=4,678$ ;  $p<0,000$ , não se demonstram aborrecidos ( $M=5,04$ ;  $DP=1,59$ );  $t(44)=4,393$ ;  $p<0,000$ , e não consideram que este estudo tenha que ser modificado para motivar os participantes ( $M=4,82$ ;  $DP=1,57$ );  $t(44)=3,511$ ;  $p<0,001$ .

Após a inversão das escalas, foi construído o indicador de “Motivação” que apresenta uma consistência interna moderada ( $\alpha =0,667$ ). Em geral, os participantes demonstraram estar motivados na realização do estudo, posicionando as suas respostas acima do ponto médio da escala ( $M=4,93$ ;  $DP=1,17$ );  $t(44)=5,366$ ;  $p<0,000$ .

Quadro 2. Média da motivação dos participantes

Motivação	Respostas	
	<i>M</i>	<i>DP</i>
Envolvimento	4,93*	1,338
Aborrecimento	5,04*	1,595
Modificação futura	4,82*	1,571
Índice	4,93*	1,167

\* Valores significativamente acima do ponto médio da escala (4);  $p<0,000$

### 3.2.3. Recursos Cognitivos

De modo a avaliar o esforço cognitivo percebido pelos participantes durante o estudo, foram invertidas as escalas dos 3 itens, tornando 1 concordo totalmente e 7 discordo

totalmente, ou seja, quanto mais próximo de 1 maior o esforço cognitivo e, inversamente, quanto mais próximo de 7 menor o esforço cognitivo dos participantes.

De seguida os itens foram agregados, “tive dificuldade em responder às perguntas” ( $M=6,29$ ;  $DP=0,94$ );  $t(44)=16,258$ ;  $p<0,000$ , “acho que as tarefas que me foram pedidas exigiam muito esforço” ( $M=6,69$ ;  $DP=0,67$ );  $t(44)=26,995$ ;  $p<0,000$ , e “precisava de mais tempo para responder às perguntas que me colocaram” ( $M=6,56$ ;  $DP=0,69$ );  $t(44)=24,749$ ;  $p<0,000$ , no indicador “Esforço Cognitivo”, o qual apresenta uma consistência interna moderada ( $\alpha=0,662$ ).

Em média, e como ilustra o Quadro 3, os participantes afirmaram ter feito um esforço cognitivo relativamente reduzido durante a realização do estudo ( $M=6,51$ ;  $DP=0,60$ );  $t(44)=28,012$ ;  $p<0,000^4$ .

Quadro 3. Média dos recursos cognitivos dispendidos pelos participantes na tarefa

Recursos Cognitivos	Posicionamento dos participantes	
	<i>M</i>	<i>DP</i>
Dificuldade em responder	6,29*	0,994
Tarefas exigiam muito esforço	6,69*	0,668
Mais tempo para responder	6,56*	0,693
Índice	6,51*	0,601

\* Valores significativamente acima do ponto médio da escala (4);  $p<0,000$

### 3.3. *Alvos Abstractos*

Partindo da hipótese de que os participantes irão produzir julgamentos mais positivos acerca de alvos abstractos, quando activado o conceito de proximidade, e menos positivos quando primado o conceito de distância, realizou-se uma ANOVA de modo a comparar a média da avaliação dos caracteres chineses em função das 3 condições de distância primadas.

Para a realização desta análise utilizou-se o indicador do número total de caracteres chineses considerados agradáveis, construído a partir da soma dos caracteres avaliados como agradáveis por cada participante.

<sup>4</sup> Para mais detalhes acerca das medidas de controlo, ver anexo, pp. 62-65.

Através do Quadro 4 é possível verificar a existência de diferenças significativas entre as 3 condições;  $F(2,42)=13,523$ ;  $p<0,000$ , sendo que, em média, os participantes da condição “aproximar” avaliaram os caracteres chineses como mais agradáveis ( $M=7,40$ ;  $DP=1,55$ ), do que os participantes da condição “pensar” ( $M=7,27$ ;  $DP=2,37$ ), e da condição “afastar” ( $M=3,73$ ;  $DP=2,52$ ). Especificamente, e de acordo com a nossa hipótese, os contrastes planeados realizados permitem verificar que as diferenças são significativas entre as condições “aproximar” e “afastar”,  $t(42)=4,59$ ;  $p<0,000$ <sup>5</sup>.

Em conclusão, relativamente aos caracteres chineses as hipóteses confirmam-se, ou seja, a avaliação dos alvos abstractos são mais positivos quando é primada a proximidade e menos positivos quando é primada a distância.

Quadro 4. Média das avaliações dos caracteres chineses em função da distância manipulada

Condição	Avaliação dos caracteres	
	<i>M</i>	<i>DP</i>
aproximar	7,40	1,549
pensar	7,27	2,374
afastar	3,73	2,520

### 3.4. Alvos Sociais

#### 3.4.1. Dimensão Social

Partindo da hipótese de que a activação do conceito de proximidade conduzirá a julgamentos mais positivos acerca dos alvos sociais, Pedro Silva e João Sousa, no que diz respeito às avaliações de traços sociais, do que na condição em que é activado o conceito de distância, realizou-se uma ANOVA para comparar a média das avaliações dos traços sociais de cada alvo nas 3 condições (aproximar, pensar e afastar).

Para a realização desta análise utilizou-se um indicador para os traços da dimensão social, construído através da agregação da média dos traços *caloroso*, *sociável*, *simpático*, *popular* e *extrovertido*.

<sup>5</sup> Para mais informações ver anexo, p. 66.

Os resultados mostram que, em média, os participantes tendem a avaliar os alvos, na dimensão social, de forma diferente em função da condição (Pedro Silva  $F(2,42)=1,495$ ;  $p<0,236$ . João Sousa  $F(2,42)=2,790$ ;  $p<0,073$ ), ainda que as diferenças não atinjam significância estatística.

Mais especificamente os valores apresentados no Quadro 5 permitem observar a tendência geral dos participantes para avaliarem o alvo na dimensão social de forma mais positiva na condição “aproximar” (Pedro Silva  $M=3,33$ ;  $DP=0,98$ ; João Sousa  $M=3,88$ ;  $DP=1,60$ ) do que na condição “pensar” (Pedro Silva  $M=2,85$ ;  $DP=0,97$ ; João Sousa  $M=2,81$ ;  $DP=0,77$ ) e “afastar” (Pedro Silva  $M=2,71$ ;  $DP=1,16$ ; João Sousa  $M=3,28$ ;  $DP=1,21$ ).

Para testar a nossa hipótese específica, realizaram-se contrastes planeados entre as condições aproximar e afastar em relação aos julgamentos dos traços sociais para cada alvo em separado. Os contrastes planeados indicam que a diferença entre as condições é significativa no caso do alvo Pedro Silva,  $t(42)=1,65$ ;  $p<0,053$ , e marginal no caso do alvo João Sousa,  $t(42)=1,325$ ;  $p<0,096$ , sugerindo que os participantes primados com “aproximar” avaliam de forma mais positiva os alvos na dimensão social do que os primados com “afastar”. Note-se ainda que a relevância destes resultados deverá ser maior para o alvo Pedro Silva, na medida em que ele é descrito apenas com traços da dimensão intelectual. Assim, os presentes resultados mostram que, mesmo na ausência de qualquer informação acerca da sociabilidade de um determinado alvo social, a activação do conceito “aproximar” torna as avaliações desse alvo na dimensão social mais positivas enquanto que a activação do conceito “afastar” as torna mais negativas<sup>6</sup>.

Quadro 5. Média das avaliações dos alvos sociais ao nível dos traços sociais em função da distância manipulada

Condição	Média das avaliações dos traços sociais			
	Pedro Silva		João Silva	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
aproximar	3,33	,98	3,88	1,60
pensar	2,85	,97	2,81	,77
afastar	2,71	1,16	3,28	1,21
Total	2,96	1,05	3,32	1,29

<sup>6</sup> Para mais informações, ver anexo, pp. 67-68.

### 3.4.2. Dimensão Intelectual

Partindo da hipótese de que a activação dos conceitos “aproximar” e “afastar” não terão qualquer impacto nos julgamentos acerca dos traços intelectuais dos alvos sociais apresentados, na medida em que a metáfora da distância será irrelevante para esta dimensão (intelectual, ) realizou-se uma ANOVA para comparar a média das avaliações dos traços intelectuais das duas personagens em função das 3 condições de distância.

Tal como para a dimensão social, para a realização desta análise utilizou-se um indicador para a dimensão intelectual, construído através da agregação da média dos traços *astuto, sábio e hábil*.

Os resultados mostram que não existem diferenças significativas na avaliação dos traços intelectuais entre as 3 condições, quer para o alvo Pedro Silva,  $F(2,42)=0,679$ ;  $p<0,512$ , quer para o alvo João Sousa,  $F(2,42)=0,044$ ;  $p<0,957$ <sup>7</sup>.

Em conclusão, e segundo a nossa hipótese, a activação dos conceitos de proximidade e distância, que de acordo com a nossa proposta, são relevantes no julgamento social, não tem qualquer influência nos julgamentos de alvos na dimensão ortogonal (intelectual).

Quadro 6. Média das avaliações dos alvos sociais ao nível dos traços intelectuais em função da distância manipulada

Condição	Média das avaliações dos traços intelectuais			
	Pedro Silva		João Sousa	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
aproximar	3,76	1,28	3,40	1,45
pensar	3,36	1,57	3,29	1,15
afastar	3,20	1,17	3,27	1,36
Total	3,44	1,34	3,32	1,30

### 3.4.3. Proximidade e Sociabilidade

Partindo da hipótese de que os julgamentos acerca da proximidade e sociabilidade dos alvos sociais, serão mais positivos na condição em que activamos “aproximar” do que na

<sup>7</sup> Para mais informações, ver anexo, pp. 69-70.

condição em que activamos “afastar”, realizou-se uma ANOVA de modo a comparar a média dos julgamentos de proximidade e sociabilidade de cada um dos alvos nas 3 condições.

Através desta análise, verificou-se que, apesar de, se observarem para os dois alvos tendências para julgamentos mais elevados quer para proximidade quer para sociabilidade na condição “aproximar” do que na condição “pensar” e na condição “afastar”, as diferenças entre as condições nem sempre atingem significância estatística (Quadro 7).

Assim, e para a avaliação da proximidade, existem diferenças significativas apenas na avaliação de proximidade do Pedro Silva,  $F(2,42)=3,603$ ;  $p<0,036$ . Contrastes planeados mostram que, em média, os participantes consideram menos próximo o alvo Pedro Silva na condição “afastar” ( $M=1,53$ ;  $DP=0,74$ ) do que na condição “aproximar” ( $M=2,33$ ;  $DP=1,29$ ),  $t(42)=2,22$ ;  $p<0,015$ . As análises relativas aos julgamentos de proximidade relativos ao alvo João Sousa, mostram que as diferenças obtidas entre a condição “aproximar” ( $M=2,80$ ;  $DP=1,86$ ) e “afastar” ( $M=2,20$ ;  $DP=0,78$ ) não atingem significância estatística,  $F(2,42)=1,07$ ;  $p<0,352$ , sendo o contraste apenas marginal,  $t(42)=1,33$ ;  $p<0,09$ .

No que diz respeito à sociabilidade do alvo Pedro Silva, não se verificam diferenças significativas entre as condições “aproximar” ( $M=2,40$ ;  $DP=0,99$ ) e “afastar” ( $M=2,40$ ;  $DP=1,35$ ),  $F(2,42)=0,16$ ;  $p<0,98$ .

Para a avaliação da sociabilidade do alvo João Sousa, observaram-se tendências, ainda que não significativas, para julgamentos mais elevados na condição “aproximar” ( $M=3,73$ ;  $DP=1,87$ ) do que na condição “afastar” ( $M=3,13$ ;  $DP=1,41$ ),  $F(2,42)=1,381$ ;  $p<0,263$ .

Face às diferenças obtidas nos julgamentos, ainda que de forma selectiva em cada um dos alvos, e partindo do pressuposto de que quer os julgamentos de proximidade quer os de sociabilidade reflectem um julgamento global de positividade face ao alvo, realizou-se uma nova ANOVA com medidas repetidas, utilizando as médias das avaliações de proximidade e de sociabilidade de cada alvo. Esta análise não revelou diferenças significativas para ambos os alvos sociais, João Sousa  $F(2,42)=1,39$ ;  $p<0,26$  e Pedro Silva  $F(2,42)=1,03$ ;  $p<0,365$ .

Para testar directamente a nossa hipótese realizámos contrastes planeados entre as condições “afastar” e “aproximar”, que se revelaram marginais quer para o alvo Pedro Silva  $t(42)=1,138$ ;  $p<0,13$ , quer para o alvo João Sousa  $t(42)=1,245$ ;  $p<0,11$ . Estes resultados, sugerem, no entanto, uma tendência (ainda que não significativa) dos participantes para avaliarem alvos sociais nas dimensões de proximidade e sociabilidade de forma mais positiva

na condição “aproximar” do que na condição “afastar”, tal como sugerido pelas nossas hipóteses<sup>8</sup>.

Quadro 7. Média das avaliações da sociabilidade e proximidade dos alvos sociais em função da distância manipulada

Condição		Pedro Silva		João Sousa	
		<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Proximidade (próximo)	aproximar	2,33	1,29	2,80	1,9
	pensar	2,40	,83	2,27	,70
	afastar	1,53	,74	2,20	,78
	Total	2,09	1,04	2,42	1,23
Sociabilidade (caloroso)	aproximar	2,40	,99	3,73	1,87
	pensar	2,47	1,13	2,73	1,67
	afastar	2,40	1,35	3,13	1,41
	Total	2,42	1,14	3,20	1,67

Assumindo que a activação dos conceitos “aproximar” e “afastar” se poderiam generalizar também a julgamentos acerca de um alvo real (neste caso o próprio experimentador) analisámos através de uma ANOVA os julgamentos de proximidade e de sociabilidade dos participantes de cada condição experimental em relação ao mesmo.

Os resultados apresentados no Quadro 8 mostram que os participantes, em média, após a apresentação quer do alvo Pedro Silva,  $F(2,42)=4,590$ ;  $p<0,016$ , quer do João Sousa  $F(2,42)=2,907$ ;  $p<0,066$ , consideram o experimentador mais próximo na condição “aproximar” (Pedro Silva  $M=4,87$ ;  $DP=1,46$ . João Sousa  $M=4,60$ ;  $DP=1,81$ ), do que na condição “afastar” (Pedro Silva  $M=3,87$ ;  $DP=0,99$ . João Sousa  $M=3,80$ ;  $DP=1,27$ ). Todavia, verificou-se que, após a apresentação do alvo Pedro Silva, as diferenças são significativas entre as condições “aproximar” e “afastar”,  $t(42)=2,26$ ;  $p<0,014$ ; o mesmo ocorre após a apresentação do alvo João Sousa, onde as diferenças entre as condições “aproximar” e “afastar” são apenas marginalmente significativas,  $t(42)=1,5$ ;  $p<0,69$ .

Ainda de acordo com os resultados ilustrados no Quadro 8, verificou-se que os participantes, em média, após a apresentação quer do alvo Pedro Silva,  $F(2,42)=0,970$ ;

<sup>8</sup> Para mais informações, ver anexo, pp. 71-72.

$p < 0,388$ , quer do João Sousa,  $F(2,42)=1,316$ ;  $p < 0,279$ , consideram o experimentador mais caloroso na condição “pensar” (Pedro Silva  $M=5,07$ ;  $DP=1,16$ . João Sousa  $M=5,07$ ;  $DP=1,10$ ) e “aproximar” (Pedro Silva  $M=5,07$ ;  $DP=1,10$ . João Sousa  $M=5,00$ ;  $DP=1,25$ ), do que na condição “afastar” (Pedro Silva  $M=4,53$ ;  $DP=1,36$ . João Sousa  $M=4,40$ ;  $DP=1,35$ ).

Através de contrastes planeados, verificou-se que as avaliações que os participantes realizaram acerca da sociabilidade do experimentador são mais positivas, ainda que marginais, na condição “aproximar” do que na condição “afastar”, quer após a apresentação do alvo Pedro Silva  $t(42)=1,20$ ;  $p < 0,12$ , quer do alvo João Sousa,  $t(42)=1,33$ ;  $p < 0,09$ .

Com a realização da ANOVA com medidas repetidas (de proximidade e sociabilidade), conclui-se que existem diferenças nos julgamentos acerca do experimentador entre as condições, após a apresentação do Pedro Silva  $F(2,42)=3,18$ ;  $p < 0,05$  (“pensar”  $M=5,10$ ; “aproximar”  $M=4,97$ ; “afastar”  $M=4,20$ ) e do João Sousa  $F(2,42)=2,60$ ;  $p < 0,0863$  (“pensar”  $M=5,07$ ; “aproximar”  $M=4,80$ ; “afastar”  $M=4,10$ ).

Contrastes planeados permitem concluir que as avaliações de proximidade acerca do experimentador são mais positivas quando se prima “aproximar” do que “afastar”, quer após a apresentação do alvo Pedro Silva,  $t(42)=1,990$ ;  $p < 0,025$ , quer após o alvo João Sousa,  $t(42)=1,598$ ;  $p < 0,059$ .

No que concerne ao julgamento acerca da sociabilidade e proximidade do experimentador, após a apresentação das figuras sociais, as hipóteses sugeridas confirmam-se<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Para mais informações, ver anexo, pp. 73-74.



Quadro 8. Média das avaliações da sociabilidade e proximidade do experimentador em função da distância manipulada

Condição		Experimenter (PS)		Experimenter (JS)	
		<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Proximidade (próximo)	aproximar	4,87	1,46	4,60	1,81
	pensar	5,13	1,13	5,07	1,22
	afastar	3,87	,99	3,80	1,27
	Total	4,62	1,30	4,49	1,52
Sociabilidade (caloroso)	aproximar	5,07	1,10	5,00	1,25
	pensar	5,07	1,16	5,07	1,10
	afastar	4,53	1,36	4,40	1,35
	Total	4,89	1,21	4,82	1,25

#### 3.4.4. Motivação, Estado de Espírito e Esforço Cognitivo

De modo a analisar a existência de diferenças de motivação, estado de espírito e esforço cognitivo dos participantes nas diferentes condições de distância manipuladas (“aproximar”, “pensar” e “afastar”) comparámos estes 3 indicadores em função destas 3 condições experimentais.

A ANOVA não revelou diferenças significativas nas condições, quer no estado de espírito,  $F(2,42)=0,477$ ;  $p<0,624$ , dos participantes, entre “pensar” ( $M=5,60$ ;  $DP=1,07$ ), “aproximar” ( $M=5,84$ ;  $DP=1,23$ ) e “afastar” ( $M=5,44$ ;  $DP=1,08$ ); nem na motivação,  $F(2,42)=0,516$ ;  $p<0,601$ , dos participantes, entre “pensar” ( $M=4,76$ ;  $DP=1,46$ ), “aproximar” ( $M=5,18$ ;  $DP=0,82$ ) e “afastar” ( $M=4,87$ ;  $DP=1,18$ ).

Existem contudo diferenças significativas entre as condições no que diz respeito ao esforço cognitivo dispendido pelos participantes no estudo,  $F(2,42)=3,977$ ;  $p<0,026$ , entre “pensar” ( $M=6,64$ ;  $DP=0,37$ ), “aproximar” ( $M=6,17$ ;  $DP=0,80$ ) e “afastar” ( $M=6,71$ ;  $DP=0,43$ ). Mais especificamente, as diferenças são apenas significativas entre a condição “aproximar” e “afastar” ( $p<0,045$ ).

Com o objectivo de averiguar se a motivação, o esforço cognitivo e o estado de espírito dos participantes influenciam os seus julgamentos acerca dos alvos abstractos, realizou-se um conjunto de ANOVAs, para comparar estes julgamentos em função das 3 condições experimentais (“aproximar”, “pensar” e “afastar”), onde se colocou a motivação, o esforço

cognitivo e a motivação como factores covariáveis. Os resultados mostraram que as diferenças não são significativas para nenhum dos factores covariantes.

Em conclusão, a motivação, o estado de espírito e o esforço cognitivo dispendido pelos participantes durante o estudo não influenciam de forma significativa os julgamentos dos participantes relativos às figuras abstractas<sup>10</sup>.

Quadro 9. Média da motivação, estado de espírito e esforço cognitivo dispendido pelos participantes no estudo, em função da distância manipulada

Condição	Estado de espírito		Motivação		Esforço Cognitivo	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
aproximar	5,8444	1,23357	5,1778	,81520	6,1778	,79549
pensar	5,6000	1,07053	4,7556	1,45551	6,6444	,36659
afastar	5,4444	1,08135	4,8667	1,18053	6,7111	,43400
Total	5,6292	1,11741	4,9333	1,16688	6,5111	,60135

Para além destas análises, averiguamos ainda se a motivação, o esforço cognitivo e o estado de espírito dos participantes influenciam os seus julgamentos acerca dos traços sociais e intelectuais dos alvos sociais, assim como da proximidade e sociabilidade dos alvos sociais e do experimentador.

Para tal, realizaram-se ainda outro conjunto de ANOVAs, onde se compararam estes julgamentos em função das 3 condições experimentais (“aproximar”, “pensar” e “afastar”), colocando-se a motivação, o esforço cognitivo e o estado de espírito como factores covariáveis. Contudo, tal como na análise anterior, os resultados não revelaram diferenças significativas para nenhum dos factores covariantes.

<sup>10</sup> Para mais informações, ver anexo, pp. 75-77.

#### 4. Discussão Geral

O presente estudo enquadra-se na abordagem da cognição social situada, que sugere que a cognição é um processo social resultante da interacção entre organismo e contexto. Assim, a cognição é corporalizada, distribuída, situada e orientada para a acção. Adicionalmente, esta abordagem defende uma cognição inerentemente perceptiva e sensorial, em que todo o nosso sistema conceptual é organizado em torno da acção situada, por meio de simulações. Saliente-se ainda que, os conceitos abstractos são estruturados através de mapas metafóricos situados directamente na experiência em elementos físicos.

A activação das metáforas é automática e inconsciente, sendo que ocorre da interacção entre o organismo e o contexto. As metáforas activadas por determinados estímulos associados a um conceito concreto, permitem a interpretação de conceitos abstractos, influenciando as opiniões e julgamentos acerca de alvos sociais e não sociais.

Os resultados obtidos parecem sugerir que determinados conceitos do mundo físico funcionam como metáforas que orientam a cognição e comportamento social. Especificamente os nossos resultados mostram, ainda que nem sempre de forma significativa, que a dimensão distância/ proximidade (operacionalizada através dos conceitos “afastar” e “aproximar”) são metaforicamente situados no ambiente e que estas metáforas são utilizadas no quotidiano pelas pessoas.

Especificamente, e de acordo com as hipóteses colocadas, os julgamentos de figuras abstractas e de alvos sociais (no que concerne aos traços de personalidade da dimensão social, à proximidade e à sociabilidade dos alvos) são menos positivos quando activada a distância (condição “afastar”) do que quando activada a proximidade (“aproximar”).

Salienta-se, contudo, que estes resultados são tanto mais interessantes no que se refere ao primeiro alvo (Pedro Silva), que se encontra apenas descrito numa dimensão intelectual. Por outras palavras, os participantes quando convidados a realizar julgamentos acerca de um alvo na dimensão social, consideram o alvo como mais positivo mesmo quando nada sabem acerca da sociabilidade deste alvo (apenas descrito na dimensão intelectual). Note-se ainda que, para os alvos sociais a activação destes conceitos só teve influência nos julgamentos de traços relativos à dimensão social e nunca na dimensão intelectual, o que sugere que as pessoas utilizam estas metáforas nos julgamentos, apenas quando elas são relevantes para o efeito.

Em resumo, o presente estudo parece apontar para o facto de que a activação dos conceitos de distância e proximidade, são ancorados (“grounded”) metaforicamente no

ambiente, influenciando as experiências das pessoas e os julgamentos que estas realizam acerca de alvos abstractos e sociais, ou seja, o conceito de proximidade social ou “intimidade” é metaforicamente ancorado por meio do conceito de proximidade física (o famoso “*longe das vista, longe do coração*”), o mesmo não acontecendo com o conceito de “inteligência” ou outros da dimensão ortogonal.

Não obstante a confirmação das nossas hipóteses, note-se que os resultados das análises, apresentam por vezes valores marginais, no que diz respeito à significância estatística, provavelmente devido ao facto da amostra de sujeitos ser reduzida. Tendo em conta o reduzido número da nossa amostra, na realização de estudos futuros, deverá ser utilizada uma maior amostra de participantes com vista a obtenção de resultados mais significativos.

Adicionalmente, salienta-se que, neste estudo, os conceitos de distância e proximidade foram primados através de palavras (que são pistas simbólicas). Sugere-se assim, que em próximos estudos, a distância e proximidade sejam primadas através de outro tipo de pistas contextuais mais ligadas, por exemplo, ao corpo, nomeadamente a existência e inexistência de toque físico entre o experimentador e os participantes, ou a outras técnicas de primação da distância por meio de estímulos visuais, por exemplo.

## 5. Referências

- Anderson, M. (2003). Embodied cognition: A field guide. *Artificial Intelligence*, 149(1), 91-130 doi: 10.1016/S0004-3702(03)00054-7
- Asch, S.E. (1946). Formando impressões de personalidade. *Journal of Abnormal Psychology*, 41 (3), 258-290.
- Bar-Anan, Y., Liberman, N., Trope, Y., & Algom, D. (2007). Automatic processing of psychological distance: Evidence from stroop task. *Journal of Experimental Psychology*, 136(4), 610-622.
- Bargh, J.A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of Social Behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 230-244.
- Barsalou, L.W. (1999). Perceptual symbol systems. *Behavioral and Brain Sciences*, 22, 577-660.
- Barsalou, L.W. (2003). Situated simulation in the human conceptual system. *Language and Cognitive Processes*, 18 (5/6), 513-562.
- Barsalou, L.W. (2005). Situated Conceptualization (Chap. 28), *Handbook of Categorization in Cognitive Science*, H. Cohen, & C. Lefebvre (Eds.), 619-650. In Press.
- Barsalou, L.W. (2007). Grounding symbolic operations in the brain's modal system. In *Embodied Grounding: Social, Cognitive, Affective, and Neuroscientific approaches*, G. R. Semin, & E. R. Smith (Eds.). New York: Cambridge University Press. In Press.
- Barsalou, L.W. (2008). Grounded Cognition. *Annual Review Psychology*, 59(11), 1-29.
- Barsalou, L.W., Niedenthal, P.M., Barbey, A.K., & Ruppert, J.A. (2003). Social embodiment. *The Psychology of Learning and Motivation*, 43, 43-92.
- Barsalou, L.W., & Wiemer-Hastings, K. (2005). Situating abstract concepts. In D. Pecher and R. Zwaan (Eds.), *Grounding cognition: The role of perception and action in memory, language, and thought* (pp. 129-163). New York: Cambridge University Press.
- Boroditsky, L. (2000). Metaphoric structuring: Understanding time through spatial metaphors. *Cognition*, 75, 1-28.
- Boroditsky, L., & Ramscar, M. (2002). The roles of body and mind in abstract thought. *American Psychological Society*, 13(2), 185-189.
- Cacioppo, J.T., Priester, A.R., & Bernston, G.G. (1993). Rudimentary determinants of attitudes II: Arm flexion and extension have differential effects on attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(1), 5-17.

- Casasanto, D., & Borodistky, L. (2007). Time in the mind: Using space to think about time. *Cognition*, doi:10.1016/j.cognition2007.03.004
- Chen, S., & Bargh, J.A. (1999). Consequences of automatic evaluation: Immediate behavior predispositions to approach or avoid the stimulus. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 215-224.
- Coyne, R. (2005). Thinking places: Non-place and situated cognition. Paper presented to one-day Workshop on Space, place & experience in human-computer interaction., Rome, Italy. Retirado em 10 de Junho de 2008 de <http://www.infosci.cornell.edu/place/index.html>
- Dijksterhuis, A., & Bargh, J.A. (2001). The perception-behavior expressway-. Automatic effects of social perception on social behaviour. *Advances in Experimental Social Psychology*, 33, 1-40.
- Ferrão, M.C.T. (2008). Teoria da metáfora conceptual: Uma breve introdução. Manuscrito não publicado, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa. Retirado em 10 de Junho de 2008 de <http://www.ifl.pt/arquipelago/files/1/metafora%20conceptual.pdf>
- Förster, J., & Strack, F. (1996). Influence of overt head movements on memory for valenced words: A case of conceptual-motor compatibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(3), 421-430.
- 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.
- Garrido, M. (2006). Please don't cue my memory! Retrieval inhibition in collaborative and noncollaborative person memory. Lisboa: Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Tese de doutoramento em Psicologia Social e Organizacional.
- Kiesler, S., & Cummings, J. (2002). What do we know about proximity in work groups? A legacy of research on physical distance (chapter 3). In P. Hinds & S. Kiesler, *Distributed work*, Cambridge: MIT press.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1980). *Metaphors we live by*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1999). *Philosophy in the flesh: The embodied mind and its challenge to western thought*, New York: Basic Books.

- Mandler, J.M. (1992). How to build a baby II: Conceptual primitives. *Psychological Review*, 99, 587-604.
- Marques, J., & Paéz, D. (2002). Processos Cognitivos e Estereótipos Sociais. In J. Vala, & M.B. Monteiro (Eds.). *Psicologia Social* (5ª ed.) (pp. 333-386). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Matlock, T., Ramscar, M., & Boroditsky, L. (2005). On the experiential link between spatial and temporal language. *Cognitive Science*, 29, 655-664
- Niedenthal, P.M., Barsalou, L.W., Winkielman, P., Ric, F., & Krauth-Gruber, S. (2005). Embodiment in attitudes, social perception, and emotion. *Personality and Social Psychology Review*, 9(3), 184-211.
- 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
- Prinz, J.J., & Barsalou, L.W. (2000). Steering a course for embodied representation. In E. Dietrich & A. Markman (Eds.), *Cognitive Dynamics: Conceptual change in humans and machines* (51-77). Cambridge, MA: MIT Press.
- Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P.S. (2004). Uma abordagem multidimensional à estrutura de impressões de personalidade. In T. Garcia-Marques, & L. Garcia-Marques (Eds.), *Textos Fundamentais (Vol 2). Processando informação sobre outros I: Formação de impressões de personalidade e representação cognitiva de pessoas* (pp. 105-125). Lisboa: Instituto Superior de Psicologia Aplicada.
- Schubert, T.W. (2005). Your highness: Vertical positions as perceptual symbols of power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(1), 1-21.
- Smith, E.R. (2007). Social relationships and groups: New insights on embodied and distributed cognition. *Cognitive Systems Research*. In Press. doi:10.1016/j.cogsys.2007.06.011
- Smith, E.R., & Conrey, F.R. (2005). The social context of cognition. In P. Robbins, & M. Aydede (Eds.), *Cambridge Handbook of Situated Cognition*. Cambridge University Press.
- Smith, E. R., & Semin, G. R. (2007). Situated Social Cognition. *Psychological Science*, 16(3), 132-135.

- 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*, 37 (10), 1660-1672.
- Wegner, D. M. (1986). Transactive memory: A contemporary analysis of the group mind. In B. Mullen & G. R. Goethals (Eds.), *Theories of group behavior* (pp. 185-208). New York: Springer-Verlag.
- Wegner, D. M. (1995). A computer network model of human transactive memory. *Social Cognition*, 13, 1-21.
- Williams, L.E., & Bargh, J.A. (2008). Keeping one's distance: The influence of spatial distance cues on affect and evaluation. *Psychological Science*, 19(3), 302-308.
- Yeh, W., & Barsalou, L.W. (2006). The situated nature of concepts. *American Journal of Psychology*, 119 (3), 349-384.



## **6. ANEXOS**

**ANEXO 1**  
**MATERIAL EXPERIMENTAL**

6.1. Caracteres Chineses



Figura 1



Figura 2



Figura 3



Figura 4



Figura 5



Figura 6



Figura 7



Figura 8



Figura 9



Figura 10

## 6.2. História do Pedro Silva

Quadro 10. Tipo e média dos comportamentos utilizados na construção da história do Pedro Silva

<b>Natureza dos Comportamentos</b>	<b>Comportamentos</b>	<b>M</b>
Inteligentes (M=6,89)	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 (M=2,29)	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
Neutro (M=4,92)	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

## 6.3. História do João Sousa

Quadro 11. Tipo e Média dos Comportamentos Utilizados na Construção da História do João Sousa

<b>Natureza dos Comportamentos</b>	<b>Comportamentos</b>	<b>M</b>
Simpáticos (M=7,58)	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 (M=2,23)	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 (M=4,98)	Abriu a caixa do correio	5.00
	Tomou o elevador para o quarto andar	5.00
	Viu um programa de televisão	4.93

6.4. Tarefa 1

Instruções



Grupo de Comunicação e Linguagem

# Aguarde instruções

*Prima o botão esquerdo do rato para continuar*

---

Este estudo pretende aceder à forma como as pessoas comuns como nós definem e exprimem conceitos linguísticos utilizados no quotidiano.

De seguida vamos apresentar-lhe um conjunto de questões, por favor utilize a folha de respostas que se encontra à sua frente.

Responda por favor da forma mais intuitiva possível. Não existem respostas certas nem erradas.

Desde já agradecemos a sua colaboração.

*Prima o botão esquerdo do rato para continuar*

---

1. Defina o que entende por “aproximar/ afastar/ pensar”;
2. Identifique 2 sinónimos de “aproximar/ afastar/ pensar”;
3. Dê 2 exemplos de frases em que utilize “aproximar/ afastar/ pensar” ou os seus sinónimos.

Assim que terminar aguarde instruções.

---

Caderno



Instituto Superior de Ciências  
do Trabalho e da Empresa

Núcleo de Estudos de Psicologia  
Grupo de Comunicação e Linguagem

Antes de iniciar a tarefa indique:

Sexo: F <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/>	Idade:  _____ anos	Curso _____ Ano _____
---	--------------------------	--------------------------

Definição: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Sinónimos:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

Exemplos:

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Muito Obrigada!



6.5. Tarefa 2

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.

*Prima o botão esquerdo do rato para continuar*

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

*Prima o botão esquerdo do rato para continuar*

---

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.

*Prima o botão esquerdo do rato para continuar*

---

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.

---

*Prima o botão esquerdo do rato para continuar*

Tendo em conta a Figura 1 (a 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.

*Prima o botão esquerdo do rato para continuar*

---

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.

*Prima o botão esquerdo do rato para continuar*

---

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!

---

Caderno



## Psicologia Social

Dados Pessoais:

Sexo: F / M

Idade \_\_\_\_\_ anos

Curso \_\_\_\_\_

Ano Curso \_\_\_\_\_

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

**Figura 1 (a 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

**Responda às seguintes questões:**

1. Lembra-se da palavra que definiu no estudo inicial?

Não

Sim  Qual? \_\_\_\_\_

Vê alguma relação entre o primeiro e o segundo que realizou?

Não

Sim  Qual? \_\_\_\_\_

Muito Obrigada!

**ANEXO 2**  
**RESULTADOS DAS ANÁLISES ESTATÍSTICAS**

## 6.4. Amostra

## 6.4.1. Sexo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Masculino	23	51,1	51,1	51,1
	Feminino	22	48,9	48,9	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

## 6.4.2. Idade

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Idade	45	18	38	25,38	5,662
Valid N (listwise)	45				

## 6.4.3. Curso

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Arquitectura	1	2,2	2,2	2,2
	Finanças	3	6,7	6,7	8,9
	GEI	4	8,9	8,9	17,8
	Geografia	5	11,1	11,1	28,9
	Gestão	1	2,2	2,2	31,1
	GRH	8	17,8	17,8	48,9
	mestrado RI	1	2,2	2,2	51,1
	não frequente	22	48,9	48,9	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

## 6.4.4. Ano Curso

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	17	37,8	73,9	73,9
	2	4	8,9	17,4	91,3
	3	1	2,2	4,3	95,7
	4	1	2,2	4,3	100,0
	Total	23	51,1	100,0	
Missing	0	22	48,9		
Total		45	100,0		

## 6.5. Variáveis de Controlo

## 6.5.1. Estado de Espírito

## Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Mood Negativo/Positivo	5,78	1,363	45
Mood Mal/Bem	5,80	1,358	45
Mood Triste/Contente	5,31	1,240	45

## Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,800	3

## Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Mood Negativo/Positivo	11,11	4,874	,748	,612
Mood Mal/Bem	11,09	5,037	,714	,652
Mood Triste/Contente	11,58	6,568	,493	,872

## Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation
MOOD	45	5,6296	1,11741
Valid N (listwise)	45		

## T-test

## One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Mood Triste/Contente	45	5,31	1,240	,185
Mood Mal/Bem	45	5,80	1,358	,203
Mood Negativo/Positivo	45	5,78	1,363	,203

## One-Sample Test

	Test Value = 4					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Mood Triste/Contente	7,093	44	,000	1,311	,94	1,68
Mood Mal/Bem	8,888	44	,000	1,800	1,39	2,21
Mood Negativo/Positivo	8,748	44	,000	1,778	1,37	2,19

## One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
MOOD	45	5,6296	1,11741	,16657

**One-Sample Test**

	Test Value = 4					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
MOOD	9,783	44	,000	1,62963	1,2939	1,9653

*6.5.2. Motivação***Item Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
Motivação 1	4,93	1,338	45
Motivação 2_invertido	5,04	1,595	45
Motivação 3_invertido	4,82	1,571	45

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,667	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Motivação 1	9,87	7,573	,393	,677
Motivação 2_invertido	9,76	6,143	,451	,614
Motivação 3_invertido	9,98	5,340	,612	,377

**Descriptive Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation
Motivação	45	4,9333	1,16688
Valid N (listwise)	45		

## T-test

**One-Sample Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Motivação 1	45	4,93	1,338	,199
Motivação 2_invertido	45	5,04	1,595	,238
Motivação 3_invertido	45	4,82	1,571	,234

**One-Sample Test**

	Test Value = 4					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Motivação 1	4,678	44	,000	,933	,53	1,34
Motivação 2_invertido	4,393	44	,000	1,044	,57	1,52
Motivação 3_invertido	3,511	44	,001	,822	,35	1,29

**One-Sample Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Motivação	45	4,9333	1,16688	,17395

**One-Sample Test**

	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Motivação	5,366	44	,000	,93333	,5828	1,2839

*6.5.3. Esforço Cognitivo***Item Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
Recursos cognitivos 1_invertido	6,29	,944	45
Recursos cognitivos 2_invertido	6,56	,693	45
Recursos cognitivos 3_invertido	6,69	,668	45

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,662	,694	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Recursos cognitivos 1_inv	13,24	1,507	,369	,136	,771
Recursos cognitivos 2_inv	12,98	1,749	,560	,414	,470
Recursos cognitivos 3_inv	12,84	1,816	,551	,408	,489

**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Esforço Cognitivo	45	4,00	7,00	6,5111	,60135
Valid N (listwise)	45				

T-test

**One-Sample Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Recursos cognitivos 1_invertido	45	6,29	,944	,141
Recursos cognitivos 2_invertido	45	6,56	,693	,103
Recursos cognitivos 3_invertido	45	6,69	,668	,100



**One-Sample Test**

	Test Value = 4					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Recursos cognitivos 1_inv	16,258	44	,000	2,289	2,01	2,57
Recursos cognitivos 2_inv	24,749	44	,000	2,556	2,35	2,76
Recursos cognitivos 3_inv	26,995	44	,000	2,689	2,49	2,89

**One-Sample Statistics**

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Esforço Cognitivo	45	6,5111	,60135	,08964

**One-Sample Test**

	Test Value = 4					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Esforço Cognitivo	28,012	44	,000	2,51111	2,3304	2,6918

## 6.6. Avaliação de Alvos Abstratos

ANOVA: Avaliação sobre os caracteres chineses nas 3 condições

**Descriptives**

total figuras

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
pensar	15	7,27	2,374	,613	5,95	8,58	4	10
aproximar	15	7,40	1,549	,400	6,54	8,26	5	10
afastar	15	3,73	2,520	,651	2,34	5,13	0	7
Total	45	6,13	2,744	,409	5,31	6,96	0	10

**Test of Homogeneity of Variances**

total figuras

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
4,681	2	42	,015

**ANOVA**

total figuras

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	129,733	2	64,867	13,523	,000
Within Groups	201,467	42	4,797		
Total	331,200	44			

## Post-Hoc

**Multiple Comparisons**

Dependent Variable: total figuras

	(I) Condição	(J) Condição	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Scheffe	pensar	aproximar	-,133	,800	,986	-2,16	1,90
		afastar	3,533(*)	,800	,000	1,50	5,56
	aproximar	pensar	,133	,800	,986	-1,90	2,16
		afastar	3,667(*)	,800	,000	1,64	5,70
	afastar	pensar	-3,533(*)	,800	,000	-5,56	-1,50
		aproximar	-3,667(*)	,800	,000	-5,70	-1,64
Games-Howell	pensar	aproximar	-,133	,732	,982	-1,96	1,69
		afastar	3,533(*)	,894	,001	1,32	5,75
	aproximar	pensar	,133	,732	,982	-1,69	1,96
		afastar	3,667(*)	,764	,000	1,76	5,58
	afastar	pensar	-3,533(*)	,894	,001	-5,75	-1,32
		aproximar	-3,667(*)	,764	,000	-5,58	-1,76

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

## 6.7. Avaliação dos Alvos Sociais

## 6.7.1. Traços Sociais

ANOVA: Avaliação sobre os traços sociais dos alvos nas 3 condições

## Descriptives

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
PS social	pensar	15	2,8533	,96649	,24955	2,3181	3,3886	1,40	5,00
	aproximar	15	3,3333	,97590	,25198	2,7929	3,8738	1,60	4,80
	afastar	15	2,7067	1,16095	,29976	2,0638	3,3496	1,00	4,40
	Total	45	2,9644	1,04993	,15651	2,6490	3,2799	1,00	5,00
JS social	pensar	15	2,8133	,76520	,19757	2,3896	3,2371	1,00	4,00
	aproximar	15	3,8800	1,59786	,41256	2,9951	4,7649	1,20	6,20
	afastar	15	3,2800	1,21373	,31338	2,6079	3,9521	1,80	5,60
	Total	45	3,3244	1,28932	,19220	2,9371	3,7118	1,00	6,20

## Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
PS social	,480	2	42	,622
JS social	6,930	2	42	,003

## ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
PS social	Between Groups	3,223	2	1,612	1,495	,236
	Within Groups	45,280	42	1,078		
	Total	48,503	44			
JS social	Between Groups	8,578	2	4,289	2,790	,073
	Within Groups	64,565	42	1,537		
	Total	73,143	44			

## Post Hoc test

## Multiple Comparisons

Dependent Variable		(I) Condição	(J) Condição	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
PS social	Scheffe	pensar	aproximar	-,48000	,37914	,455	-1,4421	,4821
			afastar	,14667	,37914	,928	-,8155	1,1088
		aproximar	pensar	,48000	,37914	,455	-,4821	1,4421
			afastar	,62667	,37914	,266	-,3355	1,5888
		afastar	pensar	-,14667	,37914	,928	-1,1088	,8155
			aproximar	-,62667	,37914	,266	-1,5888	,3355
	Games-Howell	pensar	aproximar	-,48000	,35463	,378	-1,3575	,3975
			afastar	,14667	,39003	,925	-,8202	1,1135
		aproximar	pensar	,48000	,35463	,378	-,3975	1,3575
			afastar	,62667	,39159	,263	-,3439	1,5972
		afastar	pensar	-,14667	,39003	,925	-1,1135	,8202
			aproximar	-,62667	,39159	,263	-1,5972	,3439
JS social	Scheffe	pensar	aproximar	-1,06667	,45274	,074	-2,2156	,0822
			afastar	-,46667	,45274	,592	-1,6156	,6822
		aproximar	pensar	1,06667	,45274	,074	-,0822	2,2156
			afastar	,60000	,45274	,423	-,5489	1,7489
		afastar	pensar	,46667	,45274	,592	-,6822	1,6156
			aproximar	-,60000	,45274	,423	-1,7489	,5489
	Games-Howell	pensar	aproximar	-1,06667	,45743	,074	-2,2235	,0902
			afastar	-,46667	,37047	,431	-1,3928	,4595
		aproximar	pensar	1,06667	,45743	,074	-,0902	2,2235
			afastar	,60000	,51809	,488	-,6870	1,8870
		afastar	pensar	,46667	,37047	,431	-,4595	1,3928
			aproximar	-,60000	,51809	,488	-1,8870	,6870

## 6.7.2. Traços Intelectuais

ANOVA: Avaliação sobre os traços intelectuais dos alvos nas 3 condições

## Descriptives

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
PS intelectual	pensar	15	3,3556	1,56584	,40430	2,4884	4,2227	1,00	6,33
	aproximar	15	3,7556	1,27533	,32929	3,0493	4,4618	1,00	5,33
	afastar	15	3,2000	1,16701	,30132	2,5537	3,8463	1,33	5,00
	Total	45	3,4370	1,33678	,19928	3,0354	3,8387	1,00	6,33
JS intelectual	pensar	15	3,2889	1,14688	,29612	2,6538	3,9240	1,33	5,00
	aproximar	15	3,4000	1,45406	,37544	2,5948	4,2052	1,00	5,67
	afastar	15	3,2667	1,35810	,35066	2,5146	4,0188	1,33	5,67
	Total	45	3,3185	1,29676	,19331	2,9289	3,7081	1,00	5,67

## Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
PS intelectual	,499	2	42	,611
JS intelectual	,467	2	42	,630

## ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
PS intelectual	Between Groups	2,464	2	1,232	,679	,512
	Within Groups	76,163	42	1,813		
	Total	78,627	44			
JS intelectual	Between Groups	,153	2	,077	,044	,957
	Within Groups	73,837	42	1,758		
	Total	73,990	44			

## Post Hoc Tests

## Multiple Comparisons

Dependent Variable		(I) Condição	(J) Condição	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
PS intelectual	Scheffe	pensar	aproximar	-,40000	,49172	,720	-1,6478	,8478
			afastar	,15556	,49172	,951	-1,0923	1,4034
		aproximar	pensar	,40000	,49172	,720	-,8478	1,6478
			afastar	,55556	,49172	,533	-,6923	1,8034
		afastar	pensar	-,15556	,49172	,951	-1,4034	1,0923
			aproximar	-,55556	,49172	,533	-1,8034	,6923
	Games-Howell	pensar	aproximar	-,40000	,52143	,726	-1,6931	,8931
			afastar	,15556	,50423	,949	-1,0977	1,4088
		aproximar	pensar	,40000	,52143	,726	-,8931	1,6931
			afastar	,55556	,44635	,438	-,5493	1,6604
		afastar	pensar	-,15556	,50423	,949	-1,4088	1,0977
			aproximar	-,55556	,44635	,438	-1,6604	,5493
JS intelectual	Scheffe	pensar	aproximar	-,11111	,48415	,974	-1,3397	1,1175
			afastar	,02222	,48415	,999	-1,2064	1,2509
		aproximar	pensar	,11111	,48415	,974	-1,1175	1,3397
			afastar	,13333	,48415	,963	-1,0953	1,3620
		afastar	pensar	-,02222	,48415	,999	-1,2509	1,2064
			aproximar	-,13333	,48415	,963	-1,3620	1,0953
	Games-Howell	pensar	aproximar	-,11111	,47817	,971	-1,2978	1,0756
			afastar	,02222	,45897	,999	-1,1152	1,1596
		aproximar	pensar	,11111	,47817	,971	-1,0756	1,2978
			afastar	,13333	,51373	,964	-1,1381	1,4048
		afastar	pensar	-,02222	,45897	,999	-1,1596	1,1152
			aproximar	-,13333	,51373	,964	-1,4048	1,1381

## 6.7.3. Avaliações de Proximidade e Sociabilidade dos Alvos

ANOVA: Avaliação sobre a sociabilidade e proximidade dos alvos nas 3 condições

## Descriptives

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum	
					Lower Bound	Upper Bound			
proximidade [PS]	pensar	15	2,40	,828	,214	1,94	2,86	1	4
	aproximar	15	2,33	1,291	,333	1,62	3,05	1	5
	afastar	15	1,53	,743	,192	1,12	1,94	1	3
	Total	45	2,09	1,041	,155	1,78	2,40	1	5
caloroso [PS]	pensar	15	2,47	1,125	,291	1,84	3,09	1	5
	aproximar	15	2,40	,986	,254	1,85	2,95	1	4
	afastar	15	2,40	1,352	,349	1,65	3,15	1	5
	Total	45	2,42	1,138	,170	2,08	2,76	1	5
proximidade [JS]	pensar	15	2,27	,704	,182	1,88	2,66	1	3
	aproximar	15	2,80	1,859	,480	1,77	3,83	1	6
	afastar	15	2,20	,775	,200	1,77	2,63	1	3
	Total	45	2,42	1,234	,184	2,05	2,79	1	6
caloroso [JS]	pensar	15	2,73	1,668	,431	1,81	3,66	1	6
	aproximar	15	3,73	1,870	,483	2,70	4,77	1	6
	afastar	15	3,13	1,407	,363	2,35	3,91	1	7
	Total	45	3,20	1,673	,249	2,70	3,70	1	7

## Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
proximidade [PS]	3,323	2	42	,046
caloroso [PS]	1,196	2	42	,312
proximidade [JS]	19,922	2	42	,000
caloroso [JS]	1,762	2	42	,184

## ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
proximidade [PS]	Between Groups	6,978	2	3,489	3,603	,036
	Within Groups	40,667	42	,968		
	Total	47,644	44			
caloroso [PS]	Between Groups	,044	2	,022	,016	,984
	Within Groups	56,933	42	1,356		
	Total	56,978	44			
proximidade [JS]	Between Groups	3,244	2	1,622	1,069	,352
	Within Groups	63,733	42	1,517		
	Total	66,978	44			
caloroso [JS]	Between Groups	7,600	2	3,800	1,381	,263
	Within Groups	115,600	42	2,752		
	Total	123,200	44			

## Post Hoc Tests

## Multiple Comparisons

Dependent Variable	(I) Condição	(J) Condição	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval		
						Lower Bound	Upper Bound	
proximidade [PS]	Scheffe	pensar	aproximar	,067	,359	,983	-,85	,98
			afastar	,867	,359	,066	-,05	1,78
		aproximar	pensar	-,067	,359	,983	-,98	,85
			afastar	,800	,359	,096	-,11	1,71
		afastar	pensar	-,867	,359	,066	-1,78	,05
			aproximar	-,800	,359	,096	-1,71	,11
	Games-Howell	pensar	aproximar	,067	,396	,985	-,92	1,06
			afastar	,867*	,287	,015	,16	1,58
		aproximar	pensar	-,067	,396	,985	-1,06	,92
			afastar	,800	,385	,117	-,17	1,77
		afastar	pensar	-,867*	,287	,015	-1,58	-,16
			aproximar	-,800	,385	,117	-1,77	,17
caloroso [PS]	Scheffe	pensar	aproximar	,067	,425	,988	-1,01	1,15
			afastar	,067	,425	,988	-1,01	1,15
		aproximar	pensar	-,067	,425	,988	-1,15	1,01
			afastar	,000	,425	1,000	-1,08	1,08
		afastar	pensar	-,067	,425	,988	-1,15	1,01
			aproximar	,000	,425	1,000	-1,08	1,08
	Games-Howell	pensar	aproximar	,067	,386	,984	-,89	1,02
			afastar	,067	,454	,988	-1,06	1,19
		aproximar	pensar	-,067	,386	,984	-1,02	,89
			afastar	,000	,432	1,000	-1,07	1,07
		afastar	pensar	-,067	,454	,988	-1,19	1,06
			aproximar	,000	,432	1,000	-1,07	1,07
proximidade [JS]	Scheffe	pensar	aproximar	-,533	,450	,501	-1,67	,61
			afastar	,067	,450	,989	-1,07	1,21
		aproximar	pensar	,533	,450	,501	-,61	1,67
			afastar	,600	,450	,418	-,54	1,74
		afastar	pensar	-,067	,450	,989	-1,21	1,07
			aproximar	-,600	,450	,418	-1,74	,54
	Games-Howell	pensar	aproximar	-,533	,513	,563	-1,84	,78
			afastar	,067	,270	,967	-,60	,74
		aproximar	pensar	,533	,513	,563	-,78	1,84
			afastar	,600	,520	,494	-,72	1,92
		afastar	pensar	-,067	,270	,967	-,74	,60
			aproximar	-,600	,520	,494	-1,92	,72
caloroso [JS]	Scheffe	pensar	aproximar	-1,000	,606	,267	-2,54	,54
			afastar	-,400	,606	,805	-1,94	1,14
		aproximar	pensar	1,000	,606	,267	-,54	2,54
			afastar	,600	,606	,616	-,94	2,14
		afastar	pensar	,400	,606	,805	-1,14	1,94
			aproximar	-,600	,606	,616	-2,14	,94
	Games-Howell	pensar	aproximar	-1,000	,647	,286	-2,60	,60
			afastar	-,400	,563	,760	-1,80	1,00
		aproximar	pensar	1,000	,647	,286	-,60	2,60
			afastar	,600	,604	,588	-,90	2,10
		afastar	pensar	,400	,563	,760	-1,00	1,80
			aproximar	-,600	,604	,588	-2,10	,90

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



## 6.7.4. Avaliações de Proximidade e Sociabilidade do Experimentador

ANOVA: Avaliação sobre a sociabilidade e proximidade do experimentador nas 3 condições

## Descriptives

		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
proximidade experimentador [PS]	pensar	15	5,13	1,125	,291	4,51	5,76	4	7
	aproximar	15	4,87	1,457	,376	4,06	5,67	1	7
	afastar	15	3,87	,990	,256	3,32	4,42	2	5
	Total	45	4,62	1,302	,194	4,23	5,01	1	7
caloroso experimentador [PS]	pensar	15	5,07	1,163	,300	4,42	5,71	3	7
	aproximar	15	5,07	1,100	,284	4,46	5,68	3	7
	afastar	15	4,53	1,356	,350	3,78	5,28	2	7
	Total	45	4,89	1,210	,180	4,53	5,25	2	7
proximidade experimentador [JS]	pensar	15	5,07	1,223	,316	4,39	5,74	4	7
	aproximar	15	4,60	1,805	,466	3,60	5,60	1	7
	afastar	15	3,80	1,265	,327	3,10	4,50	1	5
	Total	45	4,49	1,517	,226	4,03	4,94	1	7
caloroso experimentador [JS]	pensar	15	5,07	1,100	,284	4,46	5,68	3	7
	aproximar	15	5,00	1,254	,324	4,31	5,69	2	7
	afastar	15	4,40	1,352	,349	3,65	5,15	2	7
	Total	45	4,82	1,248	,186	4,45	5,20	2	7

## Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
proximidade experimentador [PS]	,887	2	42	,419
caloroso experimentador [PS]	,501	2	42	,610
proximidade experimentador [JS]	1,291	2	42	,286
caloroso experimentador [JS]	,688	2	42	,508

## ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
proximidade experimentador [PS]	Between Groups	13,378	2	6,689	4,590	,016
	Within Groups	61,200	42	1,457		
	Total	74,578	44			
caloroso experimentador [PS]	Between Groups	2,844	2	1,422	,970	,388
	Within Groups	61,600	42	1,467		
	Total	64,444	44			
proximidade experimentador [JS]	Between Groups	12,311	2	6,156	2,907	,066
	Within Groups	88,933	42	2,117		
	Total	101,244	44			
caloroso experimentador [JS]	Between Groups	4,044	2	2,022	1,316	,279
	Within Groups	64,533	42	1,537		
	Total	68,578	44			

## Post Hoc Tests

## Multiple Comparisons

Dependent Variable		(I) Condição	(J) Condição	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
proximidade experimentador [PS]	Scheffe	pensar	aproximar	,267	,441	,833	-,85	1,39
			afastar	1,267*	,441	,023	,15	2,39
		aproximar	pensar	-,267	,441	,833	-1,39	,85
			afastar	1,000	,441	,088	-,12	2,12
		afastar	pensar	-1,267*	,441	,023	-2,39	-,15
			aproximar	-1,000	,441	,088	-2,12	,12
	Games-Howell	pensar	aproximar	,267	,475	,842	-,91	1,45
			afastar	1,267*	,387	,008	,31	2,23
		aproximar	pensar	-,267	,475	,842	-1,45	,91
			afastar	1,000	,455	,091	-,13	2,13
		afastar	pensar	-1,267*	,387	,008	-2,23	-,31
			aproximar	-1,000	,455	,091	-2,13	,13
caloroso experimentador [PS]	Scheffe	pensar	aproximar	,000	,442	1,000	-1,12	1,12
			afastar	,533	,442	,489	-,59	1,66
		aproximar	pensar	,000	,442	1,000	-1,12	1,12
			afastar	,533	,442	,489	-,59	1,66
		afastar	pensar	-,533	,442	,489	-1,66	,59
			aproximar	-,533	,442	,489	-1,66	,59
	Games-Howell	pensar	aproximar	,000	,413	1,000	-1,02	1,02
			afastar	,533	,461	,489	-,61	1,68
		aproximar	pensar	,000	,413	1,000	-1,02	1,02
			afastar	,533	,451	,473	-,58	1,65
		afastar	pensar	-,533	,461	,489	-1,68	,61
			aproximar	-,533	,451	,473	-1,65	,58
proximidade experimentador [JS]	Scheffe	pensar	aproximar	,467	,531	,682	-,88	1,82
			afastar	1,267	,531	,070	-,08	2,62
		aproximar	pensar	-,467	,531	,682	-1,82	,88
			afastar	,800	,531	,332	-,55	2,15
		afastar	pensar	-1,267	,531	,070	-2,62	,08
			aproximar	-,800	,531	,332	-2,15	,55
	Games-Howell	pensar	aproximar	,467	,563	,689	-,94	1,87
			afastar	1,267*	,454	,025	,14	2,39
		aproximar	pensar	-,467	,563	,689	-1,87	,94
			afastar	,800	,569	,353	-,62	2,22
		afastar	pensar	-1,267*	,454	,025	-2,39	-,14
			aproximar	-,800	,569	,353	-2,22	,62
caloroso experimentador [JS]	Scheffe	pensar	aproximar	,067	,453	,989	-1,08	1,22
			afastar	,667	,453	,347	-,48	1,82
		aproximar	pensar	-,067	,453	,989	-1,22	1,08
			afastar	,600	,453	,423	-,55	1,75
		afastar	pensar	-,667	,453	,347	-1,82	,48
			aproximar	-,600	,453	,423	-1,75	,55
	Games-Howell	pensar	aproximar	,067	,431	,987	-1,00	1,13
			afastar	,667	,450	,316	-,45	1,78
		aproximar	pensar	-,067	,431	,987	-1,13	1,00
			afastar	,600	,476	,429	-,58	1,78
		afastar	pensar	-,667	,450	,316	-1,78	,45
			aproximar	-,600	,476	,429	-1,78	,58

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

## 6.7.5. Média das Variáveis de Controlo em Função da Distância Manipulada

ANOVA: Motivação, Estado de Espírito e Esforço Cognitivo dos participantes nas 3 condições

## Descriptives

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum	
					Lower Bound	Upper Bound			
MOOD	pensar	15	5,6000	1,07053	,27641	5,0072	6,1928	3,00	7,00
	aproximar	15	5,8444	1,23357	,31851	5,1613	6,5276	3,67	7,00
	afastar	15	5,4444	1,08135	,27920	4,8456	6,0433	3,67	7,00
	Total	45	5,6296	1,11741	,16657	5,2939	5,9653	3,00	7,00
Motivação	pensar	15	4,7556	1,45551	,37581	3,9495	5,5616	2,33	7,00
	aproximar	15	5,1778	,81520	,21048	4,7263	5,6292	3,33	6,33
	afastar	15	4,8667	1,18053	,30481	4,2129	5,5204	2,33	6,67
	Total	45	4,9333	1,16688	,17395	4,5828	5,2839	2,33	7,00
Esforço Cognitivo	pensar	15	6,6444	,36659	,09465	6,4414	6,8475	5,67	7,00
	aproximar	15	6,1778	,79549	,20539	5,7373	6,6183	4,00	7,00
	afastar	15	6,7111	,43400	,11206	6,4708	6,9515	5,33	7,00
	Total	45	6,5111	,60135	,08964	6,3304	6,6918	4,00	7,00

## Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
MOOD	,517	2	42	,600
Motivação	3,135	2	42	,054
Esforço Cognitivo	3,600	2	42	,036

## ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
MOOD	Between Groups	1,220	2	,610	,477	,624
	Within Groups	53,719	42	1,279		
	Total	54,938	44			
Motivação	Between Groups	1,437	2	,719	,516	,601
	Within Groups	58,474	42	1,392		
	Total	59,911	44			
Esforço Cognitivo	Between Groups	2,533	2	1,267	3,977	,026
	Within Groups	13,378	42	,319		
	Total	15,911	44			

## Post Hoc Tests

## Multiple Comparisons

Scheffe

Dependent Variable	(I) Condição	(J) Condição	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
MOOD	pensar	aproximar	-,24444	,41296	,840	-1,2924	,8035
		afastar	,15556	,41296	,932	-,8924	1,2035
	aproximar	pensar	,24444	,41296	,840	-,8035	1,2924
		afastar	,40000	,41296	,629	-,6480	1,4480
	afastar	pensar	-,15556	,41296	,932	-1,2035	,8924
		aproximar	-,40000	,41296	,629	-1,4480	,6480
Motivação	pensar	aproximar	-,42222	,43085	,622	-1,5156	,6711
		afastar	-,11111	,43085	,967	-1,2045	,9823
	aproximar	pensar	,42222	,43085	,622	-,6711	1,5156
		afastar	,31111	,43085	,772	-,7823	1,4045
	afastar	pensar	,11111	,43085	,967	-,9823	1,2045
		aproximar	-,31111	,43085	,772	-1,4045	,7823
Esforço Cognitivo	pensar	aproximar	,46667	,20608	,089	-,0563	,9896
		afastar	-,06667	,20608	,949	-,5896	,4563
	aproximar	pensar	-,46667	,20608	,089	-,9896	,0563
		afastar	-,53333*	,20608	,045	-1,0563	-,0104
	afastar	pensar	,06667	,20608	,949	-,4563	,5896
		aproximar	,53333*	,20608	,045	,0104	1,0563

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

6.7.6. *Teste à Interação do Esforço Cognitivo nos Julgamentos acerca dos Caracteres Chineses nas Condições*

**Tests of Between-Subjects Effects**

Dependent Variable: figura 10

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1,264(a)	3	,421	1,855	,152
Intercept	,238	1	,238	1,046	,312
ESF	,020	1	,020	,086	,771
CONDIÇÃO	1,018	2	,509	2,241	,119
Error	9,314	41	,227		
Total	28,000	45			
Corrected Total	10,578	44			

a R Squared = ,119 (Adjusted R Squared = ,055)

6.7.7. *Teste à Interação da Motivação nos Julgamentos acerca dos Caracteres Chineses nas Condições*

**Tests of Between-Subjects Effects**

Dependent Variable: figura 10

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1,447(a)	3	,482	2,166	,107
Intercept	,251	1	,251	1,126	,295
MOT	,203	1	,203	,911	,345
CONDIÇÃO	1,153	2	,576	2,589	,087
Error	9,130	41	,223		
Total	28,000	45			
Corrected Total	10,578	44			

a R Squared = ,137 (Adjusted R Squared = ,074)

6.7.8. *Teste à Interação do Estado de Espírito nos Julgamentos acerca dos Caracteres Chineses nas Condições*

**Tests of Between-Subjects Effects**

Dependent Variable: figura 10

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1,305(a)	3	,435	1,923	,141
Intercept	1,074	1	1,074	4,749	,035
MOOD	,060	1	,060	,267	,608
CONDIÇÃO	1,298	2	,649	2,868	,068
Error	9,273	41	,226		
Total	28,000	45			
Corrected Total	10,578	44			

a R Squared = ,123 (Adjusted R Squared = ,059)