



Departamento de Psicologia Social e das Organizações

A influência da temperatura na percepção e julgamento dos outros e do próprio

Sandra Marcelino

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Mestre em Psicologia Social e das Organizações

Orientador:

Professora Doutora Margarida Garrido, Professora Auxiliar
ISCTE-IUL

Setembro, 2009

Agradecimentos

A realização deste trabalho surgiu no seguimento do Mestrado em Psicologia Social e das Organizações e não seria possível sem a ajuda incondicional que tive por parte da Professora Doutora Margarida Garrido.

Quero agradecer tanto à professora como a todas as pessoas que se mostraram incansáveis em prestar-me apoio. Às minhas colegas Susana Cardoso, Célia Lopes e Filipa Carvalho, ao aluno de Doutoramento Pedro Margalhos, pela sua colaboração na concepção da tarefa de E-Prime, aos profissionais responsáveis pelo funcionamento do ISCTE, até aos seguranças do mesmo, deixo um muito obrigada pelo contributo na realização deste trabalho.

Não posso deixar de dizer que, apesar das incertezas, desmotivação e ansiedade muitas vezes sentidas, dar corpo a este trabalho foi uma etapa na minha vida que percorri e ultrapassei com determinação devido ao interesse e fascínio pelo tema e por saber o quão importante seria para mim a concretização da dissertação de mestrado.

Abstract

The study of perception e social judgment, under a classical approach of social cognition, is based on the assumptions of information processing, which suggest that the representations which individuals have of the physical and social world that surrounds them are abstract and amodal, and that they are independent of the context in which they are formed and retrieved.

Throughout the years, the influence that other factors exert in human cognition has been acknowledged and explored, namely, emotions, motivation, along with contextual factors of the physical and social environment, ,which are currently recognized has intervenient factors in cognitive processes. It is within this approach, of socially situated cognition, that suggests that the nature of cognition and social behavior is strongly influenced by the action of the organism over the context and of the context over the organism, that this work is framed.

Within this framework, our goal is to explore the role of the temperature of the environment where social perception takes place, in the impressions and judgments performed regarding others and him or herself. Specifically, we suggest that the perception and judgment of the individuals regarding physical and social targets and, even themselves, are more positive when they are in a warm temperature than in a cold temperature condition.

The overall results partially support our proposals by showing that in warm temperature conditions the judgments about other individuals, and about the general features of the surrounding physical environment are more favorable that in cold temperature conditions. These results reinforce the importance of considering de role of contextual variables in cognition and judgment.

Key Words: *cognition, temperature, impressions, judgment*

Classification categories and codes:

3000 Social Psychology

3000 Social Perception & Cognition

Resumo

O estudo da percepção e julgamento social, no âmbito de uma abordagem clássica da cognição social, fundamenta-se nos pressupostos do processamento da informação, que sugerem que as representações que os indivíduos têm do mundo físico e social que os rodeiam são abstractas e amodais, ou seja, são independentes do contexto em que se formam e se recuperam.

Ao longo dos anos, a influência que outros factores exercem na cognição humana tem vindo a ser reconhecida e explorada, nomeadamente, a emoção, a motivação, a par de factores contextuais do ambiente externo, físico e social, que passaram a ser encarados como factores intervenientes nos processos cognitivos. É nesta abordagem, da cognição social situada, que sugere que a natureza da cognição e do comportamento social é fortemente influenciada pela acção do organismo sobre o contexto e deste sobre o organismo, que o presente trabalho se enquadra.

Com base neste enquadramento, colocamos como objectivo explorar o papel da temperatura do meio ambiente onde o percepiante social se insere, nas impressões e julgamentos que realiza em relação aos outros e a si próprio. Mais concretamente, sugerimos que a percepção e os julgamentos dos indivíduos acerca de alvos físicos e sociais e, ainda, acerca de si próprios, são mais positivos quando estes se encontram numa temperatura quente do que numa temperatura fria.

No geral, os resultados apoiam, ainda que parcialmente, esta proposta e mostram que em condições de temperatura quente os julgamentos de outras pessoas e dos contextos físicos envolventes são mais favoráveis do que em condições de temperatura fria, reforçando, assim, a importância de considerar o papel das variáveis contextuais na cognição e julgamento.

Palavras-Chave: *cognição, temperatura, impressões, julgamento*

Classificação de categorias e códigos:

3000 Social Psychology

3000 Social Perception & Cognition

Índice

I. Introdução	pág. 1
1- O Estudo da Formação de Impressões: Estudos Clássicos.....	pág. 1
2- Processos de Percepção e Julgamento Social: Uma nova abordagem.....	pág. 6
3- Variáveis Contextuais e Percepção Social.....	pág. 8
4- O Presente Estudo.....	pág. 11
5- Objectivos e Hipóteses.....	pág. 13
II. Método.....	pág.15
Participantes	pág.15
Plano Experimental	pág.15
Manipulação da Temperatura	pág.15
Material Estímulo.....	pág.16
Alvos Abstractos	pág.16
Alvos Sociais	pág.17
Medidas de Proximidade, Sociabilidade e Simpatia.....	pág.18
Medidas de Avaliação do Contexto Experimental.....	pág.19
Medidas Explícitas e Implícitas da Auto-estima.....	pág.19
Estilo de Processamento Perceptivo.....	pág.21
Estilo de Vinculação	pág.22
Medidas de Controlo (estado espírito, motivação, esforço cognitivo)...	pág.22
Procedimento.....	pág.23
III. Resultados	pág.25
Avaliação de Alvos Abstractos	pág.25
Avaliação do Contexto Experimental.....	pág.26
Avaliação de Alvos Sociais	pág.26
Medidas Explícitas da Auto-estima.....	pág.30
Medidas Implícitas da Auto-estima.....	pág.32
Estilo de Vinculação	pág.34
Processamento Perceptivo.....	pág.41
Medidas de Controlo (estado espírito, motivação, esforço cognitivo)....	pág.42
IV. Discussão	pág.44
V. Referências	pág.48
VI. Anexos	pág.53

I. Introdução

As impressões que formamos acerca dos outros, isto é, a “representação cognitiva organizada de outra pessoa por parte de um percepiante” (Hamilton, Katz, & Leirer, 1980, pág. 123), constituem uma base de regulação da interacção social, e irão condicionar os comportamentos, as atitudes e as acções do indivíduo para com os seus parceiros de interacção social.

O processo de formação de impressões corresponde, assim, a um processo de organização da informação disponível acerca de uma pessoa de modo a poder ser integrada numa categoria significativa para o indivíduo. Esta informação pode ser obtida de forma directa, através da interacção, observando o comportamento verbal e não verbal, e de forma indirecta, através do que um indivíduo ouve dizer acerca de uma determinada pessoa (alvo da impressão; Garrido, 2006).

A importância destas impressões é entendida quando procuramos estabelecer e manter relações com os outros. As primeiras impressões tornam-se, assim, o ponto de partida para a continuidade, ou não, de uma relação, uma vez que é assumida a estabilidade de determinados traços no alvo da impressão.

Em resumo, através da formação de impressões conhecemos os outros, compreendemos e prevemos o seu comportamento, do mesmo modo que procuramos agir adequadamente em função desse conhecimento.

1- O Estudo da Formação de Impressões: Estudos Clássicos

Os desenvolvimentos na área da formação de impressões tiveram início com o interesse pela procura de bons juizes de personalidade (Bruner & Tagiuri, 1954) capazes de identificar os valores e as intenções de outra pessoa com base em pouca informação (Jones, 1990). Ser um bom juiz de personalidade era fundamental para o estabelecimento de relações interpessoais e, conseqüentemente, para o “desempenho de um grande número de funções e papéis sociais” (Garcia-Marques & Garcia-Marques, 2004, pág.12).

No entanto, esta abordagem apresenta algumas limitações. Aspectos ligados tanto ao juiz como à pessoa alvo podem afectar este processo de julgamento, como por exemplo, a relação e o grau de semelhança percebida entre ambos e a forma como o alvo a ser julgado é apresentado (Bruner & Tagiuri, 1954).

Mais tarde, em 1946, Asch virou a sua atenção para os processos organizativos na formação de impressões. Baseado em alguns princípios da psicologia da “*gestalt*”, considerou que o processo de formação de impressões teria um carácter holístico, no qual a organização dos traços que caracterizam uma pessoa seria, de tal modo, que o todo seria diferente e mais que a simples soma das partes. Ou seja, ao formar uma impressão de alguém, não analisamos os seus atributos isoladamente, mas sim, combinamos os vários atributos num todo coerente.

Contudo, na acepção de Asch (1946), embora as impressões formadas, especialmente as primeiras, sejam de difícil alteração, tal pode suceder se os comportamentos futuros, ou quaisquer outros aspectos relevantes da pessoa de quem foi formada a impressão, se revelarem inconsistentes com o conteúdo desta última. O percepiante procede, assim, a uma reorganização da informação de modo a torná-la estável, coerente e consistente com a nova realidade estabelecida. O significado de um novo elemento de informação é, assim, determinado em função das suas relações contextuais com a restante informação, já conhecida, acerca da pessoa. Isto quer dizer que, a primeira impressão, embora não seja cristalizada, dirige a nova informação que vamos adquirindo acerca de um qualquer alvo social.

Do ponto de vista experimental, e com base no paradigma da aprendizagem verbal, Asch utilizou duas listas de palavras constituídas pelos mesmos adjectivos, mas que eram apresentadas com a ordem invertida a dois grupos experimentais. A lista A era, então, composta pelos adjectivos *inteligente*, *industrioso*, *impulsivo*, *crítico*, *teimoso* e *invejoso*, ao passo que a lista B era composta pelos mesmos adjectivos mas apresentados inversamente. A inversão da sequência dos atributos dava origem a que na lista A se progredisse de características muito positivas para outras negativas, enquanto na lista B se passava o contrário. Os resultados encontrados revelaram uma grande diferença nas impressões formadas a partir de ambas as listas, sendo que a lista A produziu uma impressão mais positiva da pessoa descrita do que a lista B. Segundo Asch, quando os participantes ouvem o primeiro termo, surge uma impressão global, não cristalizada, mas dirigida. As características, ao surgirem, relacionam-se com a

direcção já estabelecida e tendem a adaptar-se-lhe, isto é, existe uma influência dos primeiros adjectivos da lista para a formação da impressão global – efeito de primazia.

Asch (1946) colocou ainda a hipótese de que algumas características seriam mais centrais e, portanto, contribuiriam com um maior peso para a formação das impressões, enquanto outras seriam mais secundárias (periféricas) e teriam um menor peso na impressão final. Num estudo clássico, Asch solicitou a dois grupos de participantes para formarem uma impressão acerca de um alvo hipotético descrito por sete traços de personalidade. A ambos os grupos foi fornecida uma mesma lista, no entanto, num dos grupos a lista continha o traço *caloroso* e na outra o traço *frio*. Seguidamente, os participantes foram solicitados a escrever uma breve descrição da sua impressão acerca do alvo, a ordenar uma lista de traços acerca do alvo, e a escolher os pares de atributos que melhor o descreviam. Os resultados deste experimento mostram que a substituição de *caloroso* por *frio* produziu uma grande diferença na impressão final formada pelos dois grupos e na escolha dos adjectivos seleccionados para caracterizar a pessoa alvo. Assim, as impressões acerca do alvo onde o traço *caloroso* foi apresentado foram mais positivas e a percentagem de traços positivos escolhidos foi maior do que nas impressões que incluíam o traço *frio*.

Asch concluiu, assim, que um traço, quando central, tem um conteúdo cognitivo e um valor funcional diferentes do que quando é periférico e vai determinar o conteúdo e o valor dos traços periféricos na impressão global. Numa dimensão social, o autor considera os traços “caloroso” e “frio” como traços centrais, pelo que a sua variação tem uma influência decisiva na determinação do significado de outros traços e, por conseguinte, na impressão formada acerca de alguém (Garcia-Marques & Garcia-Marques, 2004).

Além disso, Asch refere, também, que um determinado traço não tem sempre o mesmo significado no contexto da impressão global, ou seja, o seu conteúdo cognitivo é determinado em função das suas relações contextuais com os restantes traços presentes. Por exemplo, num outro experimento, Asch (1946), mostra que o significado atribuído ao traço *calmo* varia em função dos restantes atributos que descreviam o mesmo alvo.

Contrariamente à abordagem gestáltica das impressões de personalidade preconizada por Asch, Anderson (1959, 1962) adopta uma abordagem associacionista que defende que cada item de informação dá uma contribuição própria para a formação da impressão. Cada elemento de informação tem um valor próprio, contribuindo independentemente, e não de forma holística, à medida que é conhecido, para a

impressão geral. A impressão será o resultado da combinação dos valores de cada item sem subordinação ao contexto. Em 1962, Anderson defende que a avaliação da personalidade de um alvo é obtida através da média das avaliações de cada traço individual, supondo que estes têm a mesma importância para o indivíduo. Ora, uma vez que na realidade uns atributos têm mais importância do que outros, é necessário combinar o valor atribuído a um traço específico com o peso que esse mesmo traço tem, para a formação de impressão (Anderson, 1974). Assim, e em contraste com algumas propostas que sugeriam regras simples de adição de traços como base dos processos integrativos, segundo Anderson, formar uma impressão implica uma média que considera o valor e o peso específico de cada traço.

A primeira impressão, quer seja positiva ou negativa, tende a ir além da informação específica disponível, com o indivíduo a fazer inferências acerca de vários atributos da pessoa-alvo, sem, contudo, deter informação objectiva para tal. Este facto revela que o processo de formação de impressões não se processa no vácuo e que as pessoas utilizam as suas estruturas cognitivas para inferirem traços e comportamentos relativos à outra pessoa de modo a completarem a informação disponível e a tornarem o mais coerente possível (Garrido, 2006). Estas estruturas de conhecimento que o indivíduo já possui, influenciam, assim, a informação a ser processada sobre o outro.

De acordo com Bruner & Tagiuri (1954), nós formamos uma impressão e dela deduzimos outras características, porque, à partida temos uma *teoria implícita da personalidade* sobre o que é uma pessoa inteligente, uma pessoa simpática, etc. Estas teorias desenvolvem-se devido à capacidade limitada do ser humano em lidar com a imensidão de informação que o rodeia (Rosch, 1975), e traduzem-se num conjunto estruturado de categorias e traços usados para descrever as outras pessoas e de crenças acerca das relações entre atributos de personalidade (Caetano, 2004). Para autores como Bruner e Tagiuri (1954), as teorias implícitas da personalidade têm um papel importante na vida quotidiana das pessoas, permitindo-lhes codificar a informação relativa a outros indivíduos, realizar inferências com base em pouca informação e orientar a sua interacção no momento. Ao estruturarem as inter-relações possíveis entre traços estas adquirem um carácter normativo no sentido de que tais relações passam a constituir “regras” aplicáveis em qualquer situação, mesmo quando a informação disponível é pouca ou nula (Paicheler, 1984, citado por Caetano, 2004).

Rosenberg, Nelson e Vivekananthan (1968) estudaram as relações entre traços em termos de distância semântica, procurando, deste modo, determinar a estrutura

multidimensional das impressões de personalidade. Identificaram duas dimensões, independentes, uma de desejabilidade intelectual e outra de desejabilidade social. Neste sentido, a avaliação feita numa dimensão não se generalizaria à outra dimensão. A mudança de um traço central, isto é, com um valor extremo, numa dimensão afectaria naturalmente os outros traços distribuídos por essa mesma dimensão, mas nunca os outros posicionados na outra dimensão. Esta é a razão, que segundo os autores, explica porque assumimos a co-ocorrência de determinados traços quando temos uma impressão geral de alguém.

No quadro geral da cognição social, os modelos explicativos do processo de formação de impressões consideram que existe tanto um processamento da informação guiado conceptualmente, isto é, a partir de teorias e conceitos preexistentes, como um processamento guiado pelos dados (i.e., integrar a informação disponível atributo a atributo), sendo este mais saliente quando a pessoa alvo é interessante aos olhos do percepiante e este não consegue integrar os seus atributos numa categorização inicial (Fiske & Neuberg, 1990).

A partir dos anos 70, o processo de formação de impressões tornou-se objecto privilegiado de estudo da abordagem da cognição social e do seu interesse pela análise dos processos relativos à aquisição, armazenamento e recuperação de informação no processo de formação de impressões. Formar uma impressão torna-se, assim, uma actividade dependente dos processos de memória.

A representação cognitiva formada acerca de alguém é, assim, caracterizada por uma rede de ligações associativas entre os vários elementos de informação, o que torna o desenvolvimento destas representações um processo extremamente dinâmico (Hamilton, et al., 1980). Toda a nova informação, à medida que vai sendo adquirida, relaciona-se com a já conhecida, integrando-se na impressão final. De acordo com este enunciado, estas associações deverão facilitar o processo de recordação da informação adquirida sobre a pessoa alvo.

Qualquer que seja o alvo da nossa impressão, é necessário fazer recurso do conhecimento e informação anteriores. Hastie (1980) e Srull (1981) criaram e desenvolveram um modelo de rede associativa que retracta os processos subjacentes ao processamento da informação social, ao nível da codificação, representação e recuperação da mesma a partir da memória. Para estes autores, “à medida que cada item de informação é adquirido, ele é representado em memória estabelecendo uma ligação a um nóculo pessoa que representa o indivíduo alvo” (Garcia-Marques, Hamilton,

Garrido, & Jerónimo, 2003, pág.290). A informação congruente com a expectativa prévia acerca do alvo é facilmente processada e representada na rede estabelecendo associações verticais com o nóculo referente, o que leva a uma mais forte associação dessa informação ao alvo do que a informação incongruente. Quando a informação é incongruente com a expectativa prévia existe um processo de comparação com a restante informação para que o seu significado seja compreendido.

O processo de recuperação tem início no nóculo referente seguindo ligações verticais para os itens associados, sendo mais provável recordar itens inconsistentes com a expectativa, uma vez que se encontram mais densamente interligados a outros itens (Garcia-Marques, et al., 2003).

Até aos dias de hoje, modelos de rede associativa da memória a longo-prazo, e a clarificação das estruturas e processos cognitivos envolvidos na memória de pessoas, têm sido a abordagem predominante, no campo da cognição social, para o estudo da formação de impressões e julgamento social.

2- Processos de Percepção e Julgamento Social: Uma nova abordagem

A pesquisa no campo da cognição social, nomeadamente a que se refere aos processos de percepção e julgamento social começou a ser desenvolvida procurando explicar a forma como os indivíduos percebem e compreendem outras pessoas (Lamb & Sherrod, 1981) mas também como eles pensam que pensam sobre os outros (Fiske & Taylor, 1991).

Esta perspectiva mais clássica da cognição social, baseada na metáfora do computador, considera o ser humano um processador de informação, respondendo com *outputs* aos *inputs* originados no meio externo, e a cognição como sendo simbólica e intraindividual, alheia às influências do contexto e dos estados internos do indivíduo. No âmbito desta abordagem, os investigadores debruçaram-se, essencialmente, nos processos e representações mentais inerentes à cognição social e ao comportamento social (Smith & Semin, 2004; Smith & Semin, 2007).

Contrastando com esta visão mais clássica da cognição social que sugere as representações que os indivíduos têm do mundo físico e social que os rodeiam são abstractas, amodais, estáveis, activadas de forma relativamente automática, e independentes dos contextos onde ocorrem (Barsalou, 1999), a abordagem da cognição

social situada postula que a natureza da cognição e do comportamento social é fortemente influenciada pela acção do organismo sobre o contexto e deste sobre o organismo (Smith & Conrey, 2005; Smith & Semin, 2007).

Prinz e Barsalou (2000) defendem, ainda, a natureza adaptativa da cognição, uma vez que as representações são moldadas e re combinadas para enfrentar cada situação. A cognição é, assim, encarada como “um processo adaptativo que emerge da interacção entre o indivíduo e o mundo físico e social” (Smith & Semin, 2004, pág.55).

A par das finalidades adaptativas, esta abordagem mais situada da cognição social sugere, que os processos cognitivos dependem dos objectivos do próprio indivíduo, dos contextos de comunicação, e do seu estado corporal (Smith & Semin, 2007; Smith & Conrey, 2008), sendo a sua natureza dinâmica (Yeh & Barsalou, 2006).

Para a perspectiva da cognição social situada, é através de diversas modalidades que apreendemos o mundo e o guardamos em memória. São estas representações multimodais, que consideram os sistemas sensorial, motor e introspectivo - representações perceptivas -, que criam a cognição e nos guiam nas nossas acções (Barsalou, 1999; 2007).

Neste sentido, a cognição, bem como as representações construídas sobre toda a nossa envolvente, são encaradas como sendo *orientadas para a acção*, devido ao peso da influência das motivações e objectivos do indivíduo (Smith & Conrey, 2008). “We conceptualize objects and situations in terms of their functional relevance to us” (Wilson, 2002, pág.631).

Os estados corporais e as representações sensório-motoras têm, igualmente, um importante papel na cognição. Até mesmo os conceitos abstractos (como por exemplo o conceito de poder; Schubert, 2005), envolvem elementos motores na sua representação. O modelo proposto por Barsalou (1999) defende que, o conhecimento é representado por simuladores perceptivos, ou seja, “mechanisms in the mind that simulate multiple variations on the perceptual experience associated with a cognitive object”. As representações cognitivas encontram-se, assim, dependentes dos estados corporais, sendo neste sentido que a abordagem da cognição social situada sugere que a cognição é *corporalizada*.

Outro pressuposto da cognição social situada é o facto de a cognição ser *distribuída*. Uma possível forma de poupar recursos cognitivos é distribuindo os processos cognitivos pelo contexto físico e social (Smith & Semin, 2007). A comunicação com outros indivíduos ou o recurso a objectos e equipamentos do meio

físico, são meios que nos permitem poupar energia no armazenamento e recuperação da informação de que dispomos (Smith & Semin, 2007).

A cognição é, também, considerada *situada*. As explicações do comportamento devem centrar-se na interacção do indivíduo com a situação tanto física como social (Smith & Semin, 2001). É sabido que os contextos sociais regulam a cognição, através de pistas que nos oferecem. As normas de comunicação presentes em determinado contexto e as características do receptor da mensagem exercem uma enorme influência sobre o modo como processamos e usamos a informação (Semin & Smith, 2002).

Com base nestes pressupostos, e no argumento de que as impressões que construímos acerca dos outros não se desenvolvem num vazio social, procuraremos abordar o estudo da formação de impressões e do julgamento social numa perspectiva mais situada da cognição social.

3- Variáveis Contextuais e Percepção Social

Não obstante a aparente impermeabilidade das abordagens da cognição social tradicional ao processo de formação de impressões a variáveis contextuais, não deixa de ser curioso constatar como as noções de temperatura (operacionalizadas nos conceitos de “caloroso” e “frio”) parecem estar presentes, desde há muito, na investigação. Nos experimentos de Asch (1946), estes conceitos remetem para uma dimensão social. Exemplo disso é o facto de que quando uma pessoa é descrita como sendo “calorosa” é considerada como sendo generosa e também mais sociável. Nas teorias implícitas de personalidade, onde através de alguns traços é possível inferir a existência de outros, também é possível observar a existência de uma dimensão social, da qual os traços “caloroso” e “frio” fazem parte (Rosenberg, et al., 1968).

Por sua vez, alguns estudos na literatura sobre estereótipos. Fiske, Cuddy, Glick e Xu (2002) defendem, que os indivíduos processariam e organizariam informação sobre o meio que os envolve com base na dimensão “*warmth*” e “*competence*”. Os estereótipos usados, para justificar ou racionalizar as posições objectivas que os grupos assumem na dinâmica social (Allport, 1954, citado em Marques & Paéz, 2004), formam-se através destas duas dimensões.

Na opinião de alguns autores, a representação de conceitos abstractos, como os traços de personalidade, pode ter na sua base conceitos concretos que se traduzem em

metáforas decorrentes e aplicadas no processo de interacção com o mundo físico e social (Lakoff, 1987; Lakoff & Johnson, 1980). Ou seja, factores contextuais do mundo físico podem ser utilizados na representação de conceitos abstractos que estruturam e organizam a representação e activação de conceitos concretos. Para Lakoff e Johnson (1980), as metáforas são expressões do processo de pensamento que permitem a materialização do que era conceptualmente abstracto.

Estas metáforas parecem também ser aplicadas ao processo de formação de impressões e julgamento social (Williams & Bargh, 2008). Por exemplo, não são raras as vezes que descrevemos uma pessoa como sendo calorosa quando esta é sociável, ou fria quando esta apresenta atributos opostos. Assim, a experiência subjectiva do afecto parece estar tipicamente correlacionada com a experiência física do calor, tornando-o uma metáfora para o afecto.

A correlação entre a experiência subjectiva do afecto e a experiência física do calor poderá fundamentar-se na activação de áreas cerebrais comuns. Efectivamente, alguns autores (e.g., Williams & Bargh, 2008) sugerem que o processamento da experiência física e psicológica de calor partilham uma mesma base neuroanatômica (o córtex insular).

Estudos recentes mostram a influência que experiências de calor têm nos comportamentos e julgamentos, sem que as pessoas tenham consciência dessa influência (e.g. Ijzerman & Semin, 2008; Salgueiro, 2008; Williams & Bargh, 2008).

Williams e Bargh (2008), partindo da premissa de que “mere tactile experiences of physical warmth should activate concepts or feelings of interpersonal warmth” (Williams & Bargh, 2008, pág.607), fizeram os participantes segurar por momentos ou um copo de café quente ou um copo de café frio. Aqueles que se encontravam na condição de segurar um copo de café quente perceberam a pessoa alvo como mais calorosa, do que aqueles que estavam na outra condição.

Numa segunda experiência, os autores procuraram expandir as suas descobertas ao domínio do comportamento e mostraram que, quando primados com uma temperatura “quente” (através do contacto com um objecto quente) os participantes demonstram mais comportamentos de carácter mais pró-social do que aqueles que experienciam a condição “fria”. Williams e Bargh (2008) defendem, assim, que “experiences of physical temperature per se affect one’s impressions of and prosocial behavior toward other people” (pág.607).

Na mesma linha de pesquisa, Ijzerman e Semin (2008) mostraram que condições de temperatura quente, por comparação com uma temperatura fria, induzem a maior proximidade social (i.e., distância percebida entre o eu e o outro), maior uso de linguagem concreta (i.e., verbos que descrevem objectivamente acções específicas e observáveis; e verbos que para além de descreverem também atribuem uma conotação positiva ou negativa ao acontecimento) do que linguagem abstracta e, ainda, um maior foco na relação (i.e., menos independente e menos centrado em si mesmo e mais virado para o estabelecimento de relações sociais). Esta primazia foi operacionalizada através de uma caneca de bebida quente ou de uma bebida fria que os participantes eram solicitados a segurar.

Ao manipular a temperatura do espaço físico onde a experiência teve lugar, Salgueiro (2008) mostrou com os seus resultados um efeito significativo da temperatura na percepção e julgamento. Especificamente, quando a temperatura da sala estava quente, em comparação com as condições em que a temperatura da sala estava fria ou neutra, os participantes consideraram alvos abstractos (ideogramas chineses) como mais agradáveis do que a média, e produziram avaliações mais positivas de alvos sociais (na dimensão social). O efeito da manipulação da temperatura também se generalizou aos julgamentos de proximidade e sociabilidade do experimentador que foram mais positivos num ambiente quente.

De facto, não é de agora que aspectos ligados à temperatura têm vindo a ser associados às relações interpessoais. Harlow (1972), conhecido pelas suas experiências sobre a privação maternal e social em macacos, demonstrou a importância do contacto e do conforto, salientando a importância da temperatura nas primeiras etapas do desenvolvimento como factores de vinculação. As suas experiências laboratoriais consistiram na criação de duas mães artificiais (imitação de macacos), em que uma era feita de arame, enquanto a outra era forrada com pano felpudo e macio. Harlow (1970) observou que os macacos preferiam claramente as mães de pano, independentemente de qual delas fornecia alimento. Isto sugere que a procura de conforto e de segurança se suplantam à alimentação como factores de sobrevivência.

Bowlby (1988) chamou, também, a atenção para esta disposição para procurar proximidade e contacto, de modo a alcançar um sentimento de segurança. Para este autor, a principal função dos comportamentos de vinculação, que se iniciam desde muito cedo mas que se prolongam ao longo do ciclo vital, tem uma base biológica de sobrevivência e protecção.

A teoria da vinculação defende, assim, que o sentido do *self* se desenvolve de forma concomitante com o modelo interno das relações de vinculação. Consequentemente, os indivíduos que recebem uma prestação de cuidados inadequada e insensível durante a infância poderão desenvolver o sentido de que não merecem amor e afecto (Bretherton, 1987) e, consequentemente, baixos níveis de auto-estima. Note-se ainda que, as representações mentais do *self* e dos outros formadas na infância serão cruciais em relações futuras (Bowlby, 1979).

Relembrando as propostas de Barsalou (2007), estas sugerem a importância das nossas experiências sensorio-motoras multimodais e da possibilidade de, sempre que necessário, estas poderem vir a ser reactivadas. O autor defende, assim, o pressuposto de que quando o conhecimento outrora adquirido é necessário para representar algo, as representações multimodais capturadas durante as experiências, de alguma forma associadas às necessidades presentes, são reactivadas. Com base nestas ideias, sugerimos que, quando durante o processo de vinculação, ou posteriormente durante o estabelecimento de relacionamentos interpessoais próximos, associamos temperatura quente a conforto, prazer e sociabilidade. Mais tarde, quando na presença dessa temperatura, podemos reactivar estas associações anteriormente estabelecidas.

4- O Presente Estudo

Partindo do pressuposto de que a cognição não é um processo isolado da constante influência do meio, procuraremos, por um lado, replicar os efeitos da manipulação da temperatura nos julgamentos de alvos abstractos e sociais, e por outro, e de forma mais inovadora, averiguar se estes efeitos se estendem às auto-percepções e julgamentos sobre o próprio e ainda ao contexto experimental.

A importância que a temperatura parece assumir ao nível das experiências de afecto e da própria percepção dos outros, leva-nos a hipotetizar que um ambiente quente tenderá a promover julgamentos mais positivos, enquanto que uma temperatura fria estaria associada a julgamentos mais negativos.

Para explorar os efeitos da manipulação da temperatura nos julgamentos do *self*, utilizaremos uma medida implícita para aceder ao auto-conceito do indivíduo (Greenwald & Banaji, 1995), e uma medida explícita - escala de auto-estima, construída por Rosenberg em 1965.

A pertinência do uso de uma medida implícita, deve-se ao facto de existirem aspectos inerentes à auto-avaliação, por exemplo, que se podem tornar mais fidedignos, quando acedidos de forma inconsciente (Greenwald & Benaji, 1995). Os indivíduos tornam-se, assim, mais alheios aos objectivos que pretendemos alcançar e, de certa forma, mais autênticos.

A escala de auto-estima de Rosenberg é um dos instrumentos mais utilizados para a avaliação da auto-estima global. Para Rosenberg (1965) a auto-estima é a avaliação que a pessoa faz e que geralmente mantém em relação a si própria. Esta avaliação implica um sentimento de valor, que engloba uma componente predominantemente afectiva, expressa numa atitude de aprovação/desaprovação em relação a si mesmo.

No presente estudo, procuraremos ainda determinar se o estilo de vinculação afecta estes julgamentos e se modera a relação entre a temperatura e os julgamentos realizados.

A vinculação, desenvolvida ao longo da vida com forte predomínio nos primeiros anos de vida (Bowlby, 1979), e fortemente determinada pela relação estabelecida entre a criança e a mãe (ou outro cuidador), fornece a base para um adequado desenvolvimento do auto-conceito. Como resultado desta relação emergem determinados estilos de vinculação, que reflectem ora mais segurança ora mais insegurança por parte do indivíduo. Na sequência de inúmeros estudos levados a cabo a partir da década de 90, Brennan, Clark e Shaver, em 1998, avaliam o estilo de vinculação nos adultos, desenvolvendo um questionário (*Experiences in Close Relationships*) composto por 36 itens. As dimensões avaliadas eram denominadas por *evitação* vs. *conforto* com a proximidade e *preocupação* com as relações vs. *ausência de preocupação*. Este questionário apresenta boas qualidades psicométricas, com correlação de .95 com os factores respectivos (18 itens para cada factor), e como baixa correlação entre as escalas (.11), sinal da ortogonalidade entre ambas. Em 2006, esta escala foi adaptada por Moreira, e colaboradores (2006), e será utilizada no presente estudo para avaliar o estilo de vinculação de cada participante.

Por último, e no intuito de clarificar os mecanismos cognitivos subjacentes aos efeitos da temperatura nos julgamentos, utilizaremos, a título exploratório, uma medida de estilo de processamento perceptivo. Para explorar os mecanismos cognitivos subjacentes aos efeitos da temperatura nos julgamentos, utilizaremos a tarefa de avaliação de estilos de processamento perceptivo desenvolvida originalmente por Kimchi & Palmer (1982).

De acordo com Gasper e Clore (2002), os indivíduos processam a informação visual usando estratégias globais ou locais consoante os objectivos em causa. No entanto, também aquilo que sentimos e experienciamos afecta a maneira como pensamos e julgamos o que nos rodeia, ao mesmo tempo que orienta ou um estilo de processamento mais global ou mais focalizado da informação. Alguns autores defendem que é mais fácil e predominante o uso de uma estratégia global do que processar todos os elementos informacionais, ou seja, uma predominância do processamento global na percepção visual (e.g., Navon, 1977; Fiske & Taylor, 1991). Existem também evidências de que sentimentos positivos se encontram mais associados a uma visão mais global daquilo que observamos, ao passo que sentimentos negativos promovem uma visão mais focalizada e detalhada dos factos (Gasper & Clore, 2002). Vallacher e Wegner (1987, citado por Gasper e Clore, 2002) mostraram que depois de um sucesso, os indivíduos se encontram mais predispostos para descrever as suas acções em termos de objectivos globais. Quando algum obstáculo se atravessa no seu caminho, os indivíduos descrevem as suas acções em termos mais específicos.

Stapel e Semin, em 2007, defendem que um estilo de processamento mais focalizado nos elementos se encontra associado à utilização de uma linguagem concreta. Ijzerman e Semin (2008), por seu lado, verificam que temperaturas quentes promovem um estilo de processamento global, assim como o uso de uma linguagem mais concreta.

Neste sentido, e com base numa literatura algo contraditória, procuraremos, de modo exploratório, investigar no presente estudo, se a temperatura influencia a preferência por um destes estilos de processamento.

5- Objectivos e Hipóteses

Com base nestas pesquisas, que apontam para o importante papel da temperatura como elemento integrante da regulação das relações interpessoais, na presente investigação sugerimos que a temperatura do ambiente físico afecte, não apenas os julgamentos de objectos e alvos sociais, mas também, percepções e julgamentos acerca de contextos físicos e do próprio *self*.

As nossas hipóteses prevêem, assim, e de acordo com os resultados de Salgueiro (2008), julgamentos mais positivos, tanto em relação a alvos abstractos como a alvos sociais, hipotéticos ou reais quando a temperatura ambiente é mais quente em

comparação com uma temperatura mais fria. Prevemos ainda que, esta influência se generalize à percepção do contexto experimental.

Esperamos também que o *self*, formado e cristalizado ao longo da nossa vida, seja mais positivamente avaliado quando a temperatura é mais quente.

Adicionalmente, procuraremos averiguar se o estilo de vinculação influencia os julgamentos produzidos. A este respeito, ainda que de forma exploratória, prevemos que indivíduos com estilos de vinculação mais seguros produzam julgamentos mais positivos, e que, sejam menos susceptíveis às influências da temperatura quando comparados com indivíduos com padrões vinculativos mais inseguros.

Por fim, testaremos, igualmente a título exploratório, se a manipulação da temperatura, influencia o estilo de processamento (mais global ou local).

II. Método

Participantes

Neste estudo participaram 46 sujeitos (25 mulheres e 21 homens), com idades compreendidas entre os 18 e os 28 anos ($M=21$; $DP=2.46$).

A amostra é considerada uma amostra de conveniência pelas características da sua recolha e a distribuição dos participantes pelas várias condições experimentais foi realizada de forma aleatória (inter-sujeitos).

Plano Experimental

A variável independente é a temperatura e foi operacionalizada através do aquecimento e arrefecimento da sala onde o experimento teve lugar.

As variáveis dependentes do estudo traduzem-se na avaliação produzida pelos participantes acerca de alvos abstractos, alvos sociais, experimentador, contexto em que decorreu a experiência, estilo de processamento perceptivo e na avaliação acerca de si próprio (julgamento do *self*). Adicionalmente foi ainda avaliado o estilo de vinculação dos participantes e recolhidas medidas de estado de espírito, motivação e esforço cognitivo durante a participação no experimento.

Manipulação da Temperatura

De modo a criar contextos de temperatura ambiente distintos foi manipulada a temperatura da sala criando três condições experimentais - temperatura quente, fria e neutra.

A temperatura considerada para a condição neutra foi 17°C. Este valor foi estabelecido com base na previsão da temperatura média em Lisboa para a semana em que os dados foram recolhidos¹. A manipulação da temperatura nas outras duas condições foi concretizada aumentando 7°C acima (24°C) ou abaixo (10°C) da

¹ Retirado do site <http://br.weather.com>, 2009

temperatura do dia. Para tal, foi utilizado o ar condicionado da própria sala, um refrigerador assim como dois termoventiladores². Para atingir os valores definidos para a condição “quente”, foram necessários entre 30 a 45 minutos para alcançar o valor pretendido. Relativamente à condição “fria” e “neutra” foram necessárias aproximadamente 12 e seis horas, respectivamente, de arrefecimento. De forma a confirmar que os valores definidos tinham sido alcançados era utilizado um termómetro próprio para o efeito.

Material Estímulo

Alvos Abstractos

Para medir a influência da temperatura ambiente no julgamento de alvos abstractos foram utilizados 10 ideogramas chineses, de cor branca em fundo cinzento (Figura 1).



Figura 1. Exemplo de um ideograma Chinês

Estes ideogramas³ 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. Sabendo-se que as variáveis contextuais se ligam ao papel hedónico dos processos inerentes à vinculação, julgamos que a dimensão de julgamento das figuras (agradabilidade) também poderá ser influenciada pelos factores contextuais.

Tal como sugerido pelos autores, a avaliação destes ideogramas foi feita por intermédio de uma escala bipolar (agradável/desagradável).

² Um da marca Jocel e um da marca Ufesa.

³ Ver anexo da pág.56 para ver todos os ideogramas apresentados.

Alvos Sociais

Inspirados nas narrativas de Srull e Wyer (1979), expusemos os participantes a narrativas contendo descrições comportamentais ambíguas em relação a duas pessoas hipotéticas. As narrativas apresentadas para ambos os alvos eram compostas por um conjunto de nove comportamentos, testados previamente por Garrido (2003).

O alvo Pedro Silva foi definido numa dimensão intelectual, através de três comportamentos inteligentes (e.g., “saiu de casa para ir assistir a uma conferência sobre a teoria da evolução”), três pouco inteligentes (e.g., “ao chegar a casa usou insecticida para matar os piolhos que o filho tinha na cabeça”) e três neutros (e.g., “saiu novamente de casa para comprar uma peça de roupa”). A narrativa apresentada era 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.”

O alvo João Sousa foi definido na dimensão social através de três comportamentos considerados como simpáticos (e.g., “desviou-se do seu caminho habitual para dar boleia a um colega do emprego”), três antipáticos (e.g., “ao chegar ao seu bairro, estacionou o carro a ocupar dois lugares de estacionamento”) e três neutros (e.g. “viu um programa de televisão”). A narrativa sobre o João Sousa foi apresentada do seguinte modo:

“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.”

Note-se que, em média, os comportamentos utilizados em cada narrativa, apresentavam uma descrição ambígua do alvo. No que diz respeito à sua inteligência e sociabilidade, respectivamente.⁴

De seguida, pedimos aos participantes que indicassem qual a sua impressão em relação a elas através de uma escala composta por traços sociais e intelectuais semelhantes aos que Asch (1946) utilizava nos seus experimentos. Os traços utilizados para avaliar a dimensão social foram: *caloroso, sociável, simpático, popular e extrovertido*. Enquanto os traços para avaliar a dimensão intelectual foram: *inteligente, trabalhador, prático, determinado e hábil*. Os participantes tinham que indicar, numa escala de sete pontos, em que 1 correspondia a “nada” e 7 a “muito”, em que medida determinado traço se adequava à descrição daquela pessoa.

Medidas de proximidade, sociabilidade e simpatia dos alvos sociais e do experimentador

Após a realização dos julgamentos de traço, os participantes eram questionados acerca da proximidade, sociabilidade e simpatia dos alvos sociais, numa escala que variava de 1 (nada próximo/nada caloroso/antipático) a 7 (muito próximo/muito caloroso/muito simpático), os sujeitos respondiam às seguintes perguntas: “Quão próximo se sente do Pedro Silva/João Sousa como pessoa?”; “Quão caloroso julga ser o Pedro Silva/João Sousa como pessoa?” e “Quão simpático julga ser o Pedro Silva/João Sousa como pessoa?”.

Estas questões eram, igualmente, colocadas em relação ao experimentador: “Quão próximo se sente do experimentador como pessoa?”; “Quão caloroso julga ser o

⁴ Ver anexo da pág.77 para mais informações sobre a avaliação média dos comportamentos utilizados.

experimentador como pessoa?” e “Quão simpático julga ser o experimentador como pessoa?”. A escala de resposta permanecia a mesma, onde 1 correspondia a “nada próximo”/“nada caloroso”/“antipático” e 7 correspondia a “muito próximo”/“muito caloroso”/“muito simpático”.

Medidas de avaliação do contexto experimental

Para verificar se a manipulação directa do contexto, designadamente a temperatura se generaliza aos julgamentos acerca da situação experimental foram utilizadas como medidas as seguintes questões: “Como avalia o computador que está a utilizar neste momento?” (escala de sete pontos em que 1 corresponde a “inadequado” e 7 corresponde a “adequado”); “Como avalia o conforto do seu posto de trabalho neste momento?”, “Como considera o ambiente da sala?”, “Como avalia o cheiro desta sala?” (escala de sete pontos em que 1 corresponde a “desagradável” e 7 corresponde a “agradável”); “Como avalia a temperatura desta sala?” (escala de sete pontos em que 1 corresponde a “fria” e 7 corresponde a “quente”); e ainda “Considera que o ambiente da sala interferiu na execução da sua tarefa?” (escala de sete pontos em que 1 corresponde a “nada” e 7 corresponde a “muito”).

Medidas Explícitas e Implícitas de Auto-estima

A avaliação do *self* foi realizada de forma explícita através de uma escala de auto-estima, adaptada de Rosenberg (1965). É uma medida unidimensional com 10 itens que avaliam globalmente a atitude positiva ou negativa que o indivíduo tem acerca de si próprio. As respostas são dadas numa escala de tipo Likert de quatro pontos, sendo que 0 corresponde a “discordo totalmente” e 3 a “concordo totalmente”. A pontuação obtida pode variar de 0 a 30. Quanto mais elevada for a pontuação global que o indivíduo atinge mais elevada será a sua auto-estima.

As dez questões fechadas que os participantes tinham de responder remetiam para a satisfação consigo próprios, com suas qualidades e capacidades, com o próprio valor, orgulho e respeito por si mesmo, atitude positiva em relação a si, sentimento de inutilidade e sensação de fracasso⁵.

Adicionalmente, e ainda como medidas explícitas da auto-estima, utilizámos um conjunto de medidas auto-descritivas. Estas medidas consistiram numa escala de

⁵ Ver anexo da pág.72 para ver a totalidade da escala.

termómetro (adaptada de Greenwald & Farnham, 2000), em que os participantes teriam que assinalar, de 0 (nada caloroso) a 99 (muito caloroso), o quão caloroso se consideram, e numa escala de diferenciador semântico que incluía um conjunto de cinco pares de adjectivos (*feio* vs. *bonito*; *mau* vs. *bom*; *desagradável* vs. *agradável*; *desonesto* vs. *honesto*; *horrível* vs. *amável*), adaptados de Greenwald e Farnham (2000), nos quais os participantes se teriam que posicionar utilizando uma escala de 7 pontos (em que 1 corresponde ao pólo negativo: *feio*, *mau*, *desagradável*, *desonesto* e *horrível* e 7 corresponde ao pólo positivo: *bonito*, *bom*, *agradável*, *honesto* e *amável*). Quanto mais elevado o valor da soma das respostas a esta escala, maior a auto-estima.

Para obter uma medida implícita do *self* utilizámos um IAT (*Implicit Association Test*), que permite aceder ao auto-conceito do indivíduo, através de associações entre conceitos (Greenwald & Farnham, 2000). Este teste foi construído através do programa E-prime⁶.

O IAT para a auto-estima envolve cinco etapas. Em cada uma delas o sujeito pressiona, o mais rápido possível, uma tecla apontada no lado direito ou esquerdo do teclado do computador a fim de categorizar uma série de estímulos apresentados no centro do ecrã. O tempo de latência e a média da variação em cada um dos cinco passos, cada um com nuances particulares nas instruções, constituem as principais medidas deste teste.

O IAT construído para o presente estudo foi adaptado do estudo de Greenwald e Farnham, (2000). Na primeira fase, é apresentado um conjunto de dez palavras e os participantes fazem um teste discriminando essas palavras como pertencentes à categoria “Eu” ou à categoria “Outros”. O *self* (a categoria “Eu”) foi representado com palavras que, de algum modo, se associavam ao próprio (dados demográficos como o primeiro nome, apelido, signo, cidade onde vive, mês em que nasceu, clube de futebol, religião, país, bairro e género) enquanto a categoria “Outros” foi representada por dados que não remetem para o próprio, como por exemplo “Muçulmano” e “Espanha”. Os itens deveriam ser classificados no menor espaço de tempo possível. Na fase seguinte, existe uma discriminação de atributos através da categorização de 20 itens como sendo agradáveis (*Maravilhoso*; *Prazer*; *Saúde*; *Glorioso*; *Bondade*; *Alegria*; *Paz*; *Feliz*; *Riso*; *Amor*) ou desagradáveis (*Agonia*; *Terrível*; *Horrível*; *Malvado*; *Ferido*; *Veneno*; *Morte*; *Vómito*; *Mau*; *Falhaço*). A utilização destes itens teve por base os estudos de

⁶ Ver páginas 78 a 90 para mais pormenores sobre o IAT

Pinter e Greenwald (2005). Em terceiro lugar, os participantes categorizam os itens em categorias combinadas - categorias agradável vs. desagradável com a categoria alvo (*self* vs. outro). O quarto passo traduz-se na replicação do segundo, com ajustamentos nas associações entre as teclas do computador, direita e esquerda, e as categorias. A categoria “agradável” passa a estar do lado direito do ecrã e a categoria “desagradável” passa a estar do lado esquerdo do ecrã, o contrário do que sucedia na segunda fase do teste. Por fim, o quinto passo, assemelha-se ao terceiro mas com associações diferentes entre as categorias. Aqui o *self* é associado a uma categoria desagradável e os “Outros” encontram-se associados a uma categoria agradável, tendo o participantes o que fazer corresponder os itens a cada uma destas duas combinações de categorias.

A medida de auto-estima é alcançada através das médias dos tempos de latência nas respostas entre os passos três (“eu” “agradável/positivo” vs. “outros” “desagradável/negativo” e cinco (“eu” “desagradável/negativo” vs. “outros” “agradável/positivo”).

Estilo de Processamento Perceptivo

Para avaliar o estilo de processamento foi utilizada a tarefa de Kimchi e Palmer (1982). Esta tarefa envolve a apresentação de 24 figuras alvo, triângulos e quadrados formados ora por triângulos ora por quadrados, que o participante tem que classificar como sendo semelhantes a uma de duas figuras de comparação apresentadas. A Figura 2 mostra um exemplo desta tarefa de Kimchi e Palmer (1982).⁷

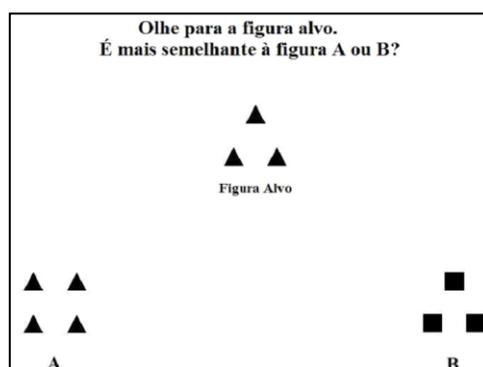


Figura 2. Exemplo da tarefa de Kimchi e Palmer (1982)

⁷ Ver páginas 59 a 61 para ver todas as figuras apresentadas.

Caso a escolha do indivíduo remetesse para a figura com a mesma configuração da figura alvo, independentemente dos elementos constituintes serem triângulos ou quadrados (figura B), seria considerado como tendo um estilo de processamento perceptivo global. Quando a escolha é baseada nos elementos de forma individual (figura A), o estilo de processamento é considerado mais focalizado.

Estilo de Vinculação

Partindo do pressuposto que o estilo de vinculação do adulto é determinado desde a infância e que a sua força é determinante para as relações que se estabelecem enquanto ser adulto, suspeitamos que este pode constituir um factor moderador entre a temperatura do meio e os julgamentos que fazemos.

Com o objectivo de avaliar o estilo de vinculação nos adultos, utilizamos um questionário (*Experiences in Close Relationships*) decorrente das inúmeras pesquisas na área. Este questionário, composto por 36 itens avalia as dimensões *evitação* vs. *conforto* com a proximidade e *preocupação* com as relações vs. *ausência de preocupação*. Os participantes avaliam, numa escala de 1 (“discordo totalmente”) a 7 (“concordo totalmente”), uma série de afirmações relacionados com a sua intimidade, como por exemplo, “Preocupa-me ser abandonada(o)” e “Conto praticamente tudo ao meu parceiro(a)”. Após se inverterem os resultados dos itens indicados pelos números 3, 15, 19, 22, 25, 27, 29, 31, 33 e 35, calcula-se a média dos itens que compõem cada uma das escalas. À escala de Evitação correspondem os itens ímpares e à escala de Preocupação correspondem os itens pares⁸.

Medidas de controlo do Estado de Espírito

De modo a ter acesso ao estado de espírito dos participantes no momento em que realizaram o estudo, controlando a sua influência nos julgamentos realizados, foi-lhes pedido para no, final do estudo, responderem à questão “Como se sente neste preciso momento?”, usando três escalas de 7 pontos: (1) triste a (7) contente; (1) mal (7) bem; e (1) negativo a (7) positivo. Esta escala foi construída e testada por Garcia-Marques (2004).

⁸ Ver páginas 74 e 75 para ver a totalidade da escala

Medidas de controlo da Motivação para a Tarefa

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

Medidas de controlo da Capacidade Cognitiva

A percepção de esforço cognitivo dos participantes na realização do estudo foi medida através de uma escala de recursos cognitivos, construída e testada por Palma (2007). Os sujeitos teriam de se posicionar numa escala de sete pontos, onde 1 correspondia a “discordo totalmente” e 7 correspondia a “concordo totalmente”. As perguntas colocadas eram as seguintes: “Tive dificuldade em responder às perguntas”; “Precisava de mais tempo para responder às perguntas que me colocaram” e “Acho que as tarefas que me foram pedidas exigiam muito esforço”.

Estas três últimas medidas foram utilizadas para assegurar que, na eventualidade de serem encontrados efeitos da temperatura nas medidas dependentes, estes não se fiquem a dever a efeitos de estado espírito, motivação ou esforço cognitivo.

Procedimento

Para a realização deste estudo foram necessárias 10 sessões experimentais realizadas no Laboratório de Psicologia Social e das Organizações (LAPSO), durante três dias. Os participantes foram distribuídos aleatoriamente tendo em conta as três condições experimentais de temperatura (quente, fria e neutra).

De modo a eliminar o efeito de proximidade entre o experimentador e os participantes, optou-se pela escolha de um experimentador desconhecido dos participantes.

Após os participantes entrarem na sala e ocuparem o seu lugar em frente aos computadores distribuídos pela sala, deu-se início à sessão experimental. Foram explicados quais os objectivos do estudo e o modo como o mesmo se iria desenrolar.

As instruções e a apresentação do material estímulo foram dadas em *Power Point* e as respostas dadas num caderno de resposta, previamente fornecido a cada participante, que se articulava com as instruções apresentadas no computador.

Numa primeira fase era dito que se pretendia avaliar a capacidade de realizar julgamentos. Os sujeitos liam uma pequena introdução ao tema e de seguida realizavam um conjunto de julgamentos relativos a 10 ideogramas chineses que iam sendo progressivamente apresentadas durante 5 segundos cada.

Pedia-se que os participantes respondessem de forma rápida e intuitiva, seleccionando a opção “agradável” quando considerassem a figura mais agradável do que a média e a opção “desagradável” quando considerassem a figura mais desagradável do que a média.

Posterior à realização de julgamentos acerca dos ideogramas, foi pedido que os participantes realizassem julgamentos acerca de dois indivíduos hipotéticos. No final de cada narrativa acerca de um alvo social os participantes utilizavam o caderno de resposta para realizar os julgamentos de traço em relação ao mesmo e os julgamentos de proximidade, sociabilidade e simpatia em relação ao alvo e ao experimentador.

Entre a apresentação e julgamentos de cada alvo foi solicitado aos participantes que avaliassem o contexto físico em que decorreu a experiência, em termos de adequabilidade e agradabilidade.

Seguidamente, foi apresentada a tarefa de Kimchi e Palmer (1982). As várias figuras iam aparecendo no monitor do computador. Para cada uma delas, o participante escolhia qual das figuras de comparação apresentadas melhor correspondia à figura alvo.

A experiência prosseguiu com uma escala de auto-estima, adaptada de Rosenberg (1965), as medidas descritivas da escala de termómetro e de diferenciador semântico e uma escala de vinculação, adaptada de Moreira e colaboradores (2006). Finalmente, apresentou-se o IAT (*Implicit Association Test*) para aceder ao auto-conceito dos participantes.

III. Resultados

Avaliação dos Alvos Abstractos

De modo a analisar a influência da temperatura no julgamento de objectos não sociais (ideogramas chineses) foi criada uma nova variável, a partir do somatório dos dez julgamentos realizados pelos participantes. Uma vez que cada julgamento era realizado numa escala bipolar, foi atribuído 1 ponto a todos os julgamentos agradáveis e 0 pontos a todos os julgamentos desagradáveis. Assim a nova variável criada, resultante da soma de todos os julgamentos, podia variar entre 0 e 10. Através da realização de uma ANOVA a um factor, e ao contrário do esperado, não se verificaram diferenças significativas entre as médias de julgamento dos ideogramas chineses realizados pelos participantes em função das três condições de temperatura, $F(2,43)=.097$; $p<.908$.

O Quadro 1 mostra em mais detalhe as médias e desvios padrão dos julgamentos observados em cada uma das condições experimentais.

Quadro 1

Avaliação dos Ideogramas Chineses

Temperatura	Avaliação dos Ideogramas	
	<i>M</i>	<i>DP</i>
Quente	5,31	2,18
Neutra	5,79	3,04
Fria	5,44	3,67

De notar que, na base da ausência de diferenças nos julgamentos dos ideogramas chineses, em função da temperatura ambiente, poderá estar o facto desta tarefa ser a primeira da sessão experimental. Embora de forma especulativa, é possível argumentar que o efeito da temperatura da sala, apenas se faça sentir ao fim de algum tempo. Especificamente, a transição do ambiente do qual os participantes vinham, para outro, mais frio, ou mais quente, poderá apenas surtir um efeito corporal ao fim de alguns minutos.

Avaliação do Contexto Experimental

De modo a verificar em que medida os efeitos da temperatura se generalizavam à percepção do próprio contexto físico da sessão experimental, criámos um novo indicador agregando os cinco itens de avaliação do contexto utilizados. Este indicador revelou uma adequada consistência interna ($\alpha=.82$). A análise de variância das percepções do contexto em função das diferentes condições de temperatura revelou que, efectivamente, o efeito da temperatura se generalizou ao contexto, $F(2,43)=4.61$; $p<0.015$. Nas condições em que a temperatura da sala era quente, os participantes avaliaram as características físicas do contexto de uma forma mais favorável ($M=5.53$; $DP=0.85$) do que quando a temperatura era fria ($M=4.72$; $DP=0.96$).

Adicionalmente, e para nos certificarmos de que a manipulação da temperatura tinha sido bem sucedida, realizámos um contraste planeado utilizando um único item, que questionava directamente se os participantes consideravam a temperatura daquele espaço como sendo mais agradável ou mais desagradável (ver Quadro 2).

Quadro 2

Avaliação do Contexto e da Temperatura

Temperatura	Avaliação do Contexto		Avaliação da Temperatura	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Quente	5,53	0,85	5,75	1,13
Neutra	4,69	0,82	4,86	1,41
Fria	4,72	0,96	4,75	1,81

De forma estatisticamente significativa ($t(43)=1.916$; $p<0.031$), os participantes avaliaram a temperatura como mais agradável na condição quente ($M=5.75$; $DP=1.13$) do que quando se encontravam na condição fria ($M=4.75$; $DP=1.81$), resultado que sugere a eficácia da manipulação experimental da temperatura realizada.

Avaliação dos Alvos Sociais

Alvos sociais hipotéticos: Pedro Silva e João Sousa

Para avaliar a influência da temperatura nos julgamentos de alvos sociais hipotéticos foi criado um indicador a partir da média dos julgamentos realizados pelos

participantes acerca dos traços sociais do Pedro Silva (*caloroso, sociável, simpático, popular e extrovertido*). Este indicador apresentou um nível de consistência interna adequado ($\alpha=.75$).

Tal como podemos observar no Quadro 3, as médias de avaliação do alvo Pedro Silva (descrito na dimensão intelectual), no que diz respeito aos seus traços sociais, são mais elevadas na condição em que a temperatura é quente ($M=4.23$; $DP=0.89$) do que quando a temperatura é fria ($M=3.78$; $DP=0.73$) tal como sugerido pelas nossas hipóteses. Estas diferenças mostraram-se significativas quando realizámos o respectivo contraste planeado, $t(43)=1.65$; $p<.05$.

A análise de um indicador obtido a partir dos itens de proximidade, sociabilidade e simpatia ($\alpha=.79$) em função da condição experimental, permite verificar um padrão semelhante. Contrastes planeados indicam, tal como esperado, avaliações marginalmente mais positivas ($M=3.46$; $DP=1.04$) em condições de temperatura quente do que em condições de temperatura fria ($M=2.94$; $DP=1.08$); $t(43)=1.51$; $p<.069$).

Quadro 3

Avaliação do alvo Pedro Silva na dimensão social

	Avaliação do Pedro Silva			
	Traços Sociais		Proximidade, Sociabilidade e Simpatia	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Temperatura				
Quente	4,23	0,89	3,46	1,04
Neutra	3,80	0,69	3,21	0,76
Fria	3,78	0,73	2,94	1,08

No que diz respeito à avaliação do alvo João Sousa, (descrito na dimensão social), realizámos um procedimento semelhante. Em primeiro lugar foi construído um indicador resultante da média dos 5 traços sociais, que mostrou um nível de consistência interna adequado ($\alpha=.76$). Em seguida testámos através de uma análise de variância se as avaliações sobre os traços sociais do João Sousa variavam em função das diferentes condições experimentais de temperatura.

Embora em condições de temperatura mais quente os participantes tenham, em média, avaliado o alvo com pontuações mais elevadas nos traços sociais ($M=4.31$; $DP=0.96$) do que em condições de temperatura fria ($M=4.14$; $DP=0.88$), estas

diferenças não atingem significância estatística, $F(2,43) < 1$, n.s. Estes resultados podem ser observados no Quadro 4.

Quadro 4

Avaliação do alvo João Sousa na dimensão social

	Avaliação do João Sousa			
	Traços Sociais		Proximidade, Sociabilidade e Simpatia	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Temperatura				
Quente	4,31	0,96	3,73	0,98
Neutra	4,19	1,03	3,26	1,19
Fria	4,14	0,88	3,40	1,13

Um padrão semelhante surgiu na análise do indicador resultante da agregação dos itens relativos à proximidade, sociabilidade e simpatia do alvo ($\alpha=.72$). Embora os participantes avaliem o alvo como mais próximo, sociável e simpático em condições de temperatura quente ($M=3.73$; $DP=0.98$) do que em condições de temperatura fria ($M=3.40$; $DP=1.13$), estas diferenças não atingem significância estatística, $F(2,43) < 1$, n.s.

No que diz respeito à avaliação de traços de cariz intelectual (ver Quadro 5), foi criado, para cada um dos alvos, um indicador resultante da média dos cinco traços relativos à dimensão de inteligência (*hábil, determinado, trabalhador, inteligente e prático*).

Quadro 5

Avaliação dos alvos Pedro Silva e João Sousa na dimensão intelectual

	Avaliação do Pedro Silva e do João Sousa			
	Pedro Silva		João Sousa	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Temperatura				
Quente	4,43	1,01	4,59	0,56
Neutra	4,19	0,91	4,16	0,83
Fria	4,31	0,97	4,38	0,91

Estes indicadores revelaram índices de consistência interna aceitáveis ($\alpha=.69$ para o Pedro Silva e $\alpha=.71$ para o João Sousa). As análises de variância realizadas mostram

que, tal como previsto, a manipulação da temperatura não surtiu efeito nos julgamentos relativos à inteligência de nenhum dos alvos (Pedro Silva, $F(2,43)=0.23$; $p<.797$) e João Sousa, $F(2,43)=1.14$; $p<.328$, respectivamente).

Alvos sociais reais: Experimentador

Também o experimentador foi avaliado em relação à sua proximidade, sociabilidade e simpatia. Para os dois momentos de julgamento realizados acerca do experimentador (um após a apresentação do alvo Pedro Silva e ou outro após a apresentação do alvo João Sousa) foram criados dois indicadores, resultantes da média das avaliações do experimentador nos três itens. Os índices de consistência interna obtidos mostraram-se adequados ($\alpha=.75$ e $\alpha=.80$, respectivamente). Os resultados dos contrastes planeados realizados mostram que o experimentador é considerado, no geral, mais sociável, próximo e simpático em condições em que a temperatura da sala é quente ($M=4.63$; $DP=0.61$ e $M=4.63$; $DP=0.82$) do que em condições em que a temperatura da sala é fria ($M=3.92$; $DP=1.15$ e $M=3.98$; $DP=1.30$), $t(43)=2.12$; $p<.020$, e $t(43)=1.744$; $p<.044$ respectivamente (ver Quadro 6).

Quadro 6

Avaliação da sociabilidade do Experimentador

	Avaliação do Experimentador			
	Pedro Silva		João Sousa	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Temperatura				
Quente	4,63	0,61	4,63	0,82
Neutra	3,93	1,01	3,95	0,95
Fria	3,92	1,15	3,98	1,30

Em síntese, os resultados mostram que, com excepção dos julgamentos dos ideogramas abstractos, a temperatura parece afectar os julgamentos que os indivíduos realizam, que em relação a alvos hipotéticos quer em relação a alvos reais, no que diz respeito à sua sociabilidade.

Efectivamente, condições de temperatura ambiental mais quentes promovem julgamentos mais positivos, no que se refere à sociabilidade dos alvos do que temperaturas mais frias. Este efeito da temperatura parece generalizar-se ao próprio

contexto experimental, que no seu conjunto é avaliado de forma mais positiva quando a temperatura ambiente é mais quente.

A verificação de resultados apenas marginais nas avaliações do segundo alvo, pode, em nosso entender, ter na sua base origens bem distintas.

Por um lado, poderá ficar a dever-se a uma atenuação do efeito da temperatura, ou seja, a um efeito de habituação. Por outro lado, e como a avaliação do segundo alvo foi realizada após a verificação da manipulação (onde se pedia explicitamente aos participantes que avaliassem a temperatura da sala), poderemos estar em presença de um eventual processo de monitorização (Schwartz & Clore, 1983). Especificamente, e após avaliarem a temperatura como agradável, ou desagradável, os participantes poderiam descontar a avaliação do contexto no seu julgamentos dos alvos.

No entanto, e como a influência da temperatura se manteve nos julgamentos relativos ao experimentador (obtidos posteriormente à aviação do segundo alvo), nenhuma das propostas explicativas avançadas é particularmente parcimoniosa.

Medidas Explícitas de Auto-Estima

Escala de Rosenberg

Para verificarmos se a auto-estima variava em função da temperatura, e após a inversão dos itens 2, 5, 6, 8 e 9, construímos um novo indicador com base na média dos dez itens da escala. O nível de consistência interna apresentado mostrou-se adequado ($\alpha=.81$).

Em primeiro lugar, e como é possível observar no Quadro 7, os participantes apresentaram uma auto-estima elevada independentemente do contexto ($M=20.83$; $DP=3.94$), tal como revelou um teste t em relação ao ponto médio (15) da escala, $t(45)=10.03$; $p<.001$.

Quadro 7

Avaliação Explícita da Auto-Estima: Escala de Rosenberg

Temperatura	Pontuação na escala de Rosenberg	
	<i>M</i>	<i>DP</i>
Quente	21,50	4,50
Neutra	20,64	4,52
Fria	20,31	2,80

Adicionalmente, e embora a média da auto-estima dos participantes na condição de temperatura quente ($M=21.50$; $DP=5.50$) seja superior à média da auto-estima dos participantes na condição de temperatura fria ($M=20.31$; $DP=2.80$), A ANOVA realizada mostrou que estas diferenças não são significativas, ou seja, a auto-estima dos participantes não variou significativamente em função da temperatura, $F(2,43)=0.374$; $p<.690$.

Termómetro

Em primeiro lugar, e a partir dos resultados globais, e da sua comparação com o ponto médio da escala (50), podemos constatar que os participantes apresentam uma boa imagem de si, $t(44)=11.68$; $p<.001$, (ver Quadro 8).

Para determinar se os resultados médios na escala de termómetro variavam em função da temperatura realizámos um contraste planeado que evidenciou diferenças significativas entre a condição quente e a condição fria, $t(42)=2.15$; $p<.02$). Quer isto dizer que, tal como previsto, na condição quente os participantes se consideraram em média mais calorosos ($M=80.73$; $DP=13.04$) do que na condição fria ($M=69.74$; $DP=14.74$).

Quadro 8

Avaliação Explícita da Auto-Estima: Escala de Termómetro

Temperatura	Escala de Termómetro	
	<i>M</i>	<i>DP</i>
Quente	80,73	13,04
Neutra	76,36	14,74
Fria	69,74	14,74

Diferenciador Semântico

Para analisar a auto-atribuição de adjectivos de valência positiva em função das condições de temperatura, agregámos, os cinco itens desta escala, e construímos um novo indicador que apresentou um nível de consistência interna adequado ($\alpha=.76$).

Apesar das médias deste indicador, serem mais elevadas na condição quente ($M=5.42$; $DP=0.85$) do que na condição fria ($M=5.24$; $DP=0.75$), estes resultados não são estatisticamente significativos, $F(2,43)=0.21$; $p<.81$).

Quadro 9

Avaliação Explícita da Auto-Estima: Diferenciador Semântico

Temperatura	Diferenciador Semântico	
	<i>M</i>	<i>DP</i>
Quente	5,43	0,85
Neutra	5,39	0,96
Fria	5,24	0,75

Em resumo, e no que diz respeito às medidas explícitas de auto-estima utilizadas, apenas a escala de termómetro apresentou resultados significativos em função da temperatura. Este resultado parece descartar propostas anteriores relativas à ocorrência de a um potencial processo de monitorização.

Efectivamente, a própria natureza da questão colocada nesta escala poderia remeter imediatamente os participantes para as avaliações sobre a temperatura da sala realizadas anteriormente, suscitando um processo de monitorização. Tal não parece ser o caso, uma vez que, se estivessem a monitorizar os participantes na condição de temperatura quente descontariam, com base nas avaliações da temperatura da sala anteriormente realizadas, nos valores das respostas à escala de termómetro, passando-se um processo idêntico nas condições de temperatura fria. Deste modo, só no resta concluir que a manipulação da temperatura física realizada foi suficiente para ter impacto numa medida cujo conteúdo remetia directamente para a temperatura “psicológica” mas não em medidas mais complexas e subtis de auto-estima.

Face a estes resultados, poderemos concluir que, ao contrário do sugerido pelas nossas hipóteses, os efeitos da manipulação da temperatura não se generalizam aos julgamentos sobre o próprio. Tal como referido anteriormente, uma explicação alternativa, a explorar em estudos futuros, seria pensar que os efeitos da manipulação da temperatura se atenuam com o decorrer do tempo devido a um processo de habituação, ou seja, o próprio organismo, ao fim de algum tempo, tenderá a adaptar-se à temperatura da sala.

Medidas Implícitas de Auto-Estima (Implicit Association Test)

De acordo com as recomendações de Greenwald e Farnham (2000), o primeiro passo desta análise foi retirar as duas primeiras tentativas de cada bloco, devido ao tempo de latência ser normalmente mais alongado, e recodificar os tempos de latência

superiores a 3000ms para 3000ms (125 casos), bem como os tempos de latência inferiores a 300ms para 300ms (dois casos). Uma outra recomendação seguida seria excluir da análise os participantes cujo tempo médio de latência nas etapas 3 e 5 fosse superior a 2.000ms, (o que não se verificou em nenhum caso)⁹.

De seguida, calculámos a média dos blocos três e cinco e a diferença entre eles. Verificamos que os participantes são mais rápidos a fazerem associações de carácter afectivo quando o “eu” é associado com “agradável” ($M=712.59$; $DP=139.02$) do que quando o “eu” é associado com “desagradável” ($M=1122.48$; $DP=299.73$), $t(43)=-12.42$, $p<.001$. O mesmo se passa quando as associações são de carácter avaliativo. O tempo de latência nas respostas é menor quando o “eu” é associado com “positivo” ($M=757.36$; $DP=142.53$) do que quando o “eu” é associado com “negativo” ($M=1028.49$; $DP=291.59$), $t(43)=-8.10$, $p<.001$ (ver Quadro 10).

Quadro 10

Tempo de resposta ao bloco 3 e ao bloco 5, no IAT Traços de Afectivos e no IAT de Traços Avaliativos

IAT	Bloco 3			Bloco 5	
	N	M	DP	M	DP
IAT Traços Afectivos	44	712,59	139,02	1122,48	299,73
IAT Traços Avaliativos	44	757,36	142,53	1028,49	291,59

Para determinar a influência da temperatura nos resultados obtidos nos IAT's, computámos uma nova variável que corresponde à diferença entre o bloco 5 e o bloco 3, ou seja à diferença entre "Eu Desagradável" vs. "Outros Agradável" (bloco 5) e “Eu Agradável” vs. "Outros Desagradável" (bloco 3). Note-se que quanto maior esta diferença, maior a auto-estima revelada (ver Quadro 11).

Uma análise de variância realizada à diferença estabelecida em função das condições de temperatura, não revelou diferenças significativas para o IAT de Traços Afectivos, $F(2,41)=0.05$; $p<0.995$, nem para o IAT de Traços Avaliativos, $F(2,41)=0.06$; $p<0.939$.

⁹ A recomendação dos autores que sugere a exclusão de participantes cuja percentagem de erros nas etapas 3 e 5 excedesse os 20% não foi seguida, na medida em que as colunas do IAT respeitantes aos erros não foram, por lapso, extraídas do ficheiro original do E-prime.

Quadro 11

Diferença do tempo de resposta entre o bloco 5 e o bloco 3 no IAT de Traços Afectivos e no IAT de Traços Avaliativos, em função da temperatura

IAT	Temperatura	N	Diferença do Tempo entre o Bloco 5 e o Bloco 3	
			M	DP
IAT Traços Afectivos	Quente	15	406,45	204,08
	Neutra	14	408,55	185,64
	Fria	15	414,56	271,22
IAT Traços Avaliativos	Quente	15	274,91	205,37
	Neutra	14	254,03	219,81
	Fria	15	283,32	252,55

O padrão de resultados obtidos com medidas implícitas é semelhante ao obtido com medidas explícitas. Efectivamente, também estas medidas sugerem níveis de auto-estima elevados, mas que não variam em função da temperatura ambiente. Estes resultados sugerem por isso, ou uma ausência de generalização dos efeitos da temperatura aos julgamentos do próprio, ou um processo adaptativo do próprio organismo.

Note-se ainda, que a realização de julgamentos face a alvos hipotéticos ou reais e a objectos ou condições do ambiente possuem uma natureza distinta dos julgamentos realizados em relação ao *self*. De facto, enquanto que os primeiros se referem a entidades mais ou menos abstractas e desconhecidas, os segundos se referem a uma entidade (o próprio) relativamente à qual os participantes possuem um conhecimento e uma avaliação mais estabilizada. Não será, por isso, muito surpreendente que a influência de variáveis contextuais (como a temperatura) não tenham efeitos semelhantes nas percepções e julgamentos de natureza tão distinta.

Estilo de Vinculação

Após se invertermos os resultados dos itens indicados pelos números 3, 15, 19, 22, 25, 27, 29, 31, 33 e 35, criámos dois novos indicadores agregando os itens das duas escalas. Os 18 itens pares, relativos à escala de *Preocupação*, deram origem a um indicador com um nível de consistência adequado ($\alpha=.81$). O indicador composto pelos

restantes 18 itens - escala de *Evitamento* - revelou também uma consistência interna adequada ($\alpha=.85$)

No geral, os participantes revelaram ter maiores valores de preocupação ($M=4.17$; $DP=0.74$) do que de evitamento ($M=2.58$; $DP=0.74$), $t(45)=-10.23$; $p<0.001$, com valores de preocupação situados em torno do ponto médio da escala, $t(45)=1.60$: $p<.117$, e de evitamento abaixo do ponto média da escala $t(45)=-13.05$; $p<.001$ (ver Quadro 12).

Quadro 12

Média do Estilo de Vinculação nas escalas de Preocupação e Evitamento

Escala	N	M	DP
Preocupação	46	4,17	0,74
Evitamento	46	2,58	0,74

De seguida, analisámos os resultados da preocupação e evitamento em função da temperatura. Estes resultados podem ser observados no Quadro 13.

Os resultados mostram que, os participantes se revelam mais preocupados numa temperatura fria ($M=4.45$; $DP=0.70$) do que numa temperatura quente ($M=4.04$; $DP=0.93$), embora esta diferença seja apenas marginal, $t(43)=1.58$; $p<.06$). No que diz respeito ao evitamento os resultados não mostram diferenças significativas em função da temperatura, $F(2,43)=1.04$; n.s.

Quadro 13

Média do Estilo de Vinculação nas escalas de Preocupação e Evitamento em função da temperatura

Escala	Temperatura	N	M	DP
Preocupação	Quente	16	4,04	0,93
	Neutra	14	4,01	0,42
	Fria	16	4,45	0,70
Evitamento	Quente	16	2,76	0,78
	Neutra	14	2,37	0,77
	Fria	16	2,58	0,67

Os resultados mostram que, embora participantes se revelem mais preocupados em condições de temperatura fria do que em condições de temperatura quente, o mesmo padrão não emerge no que diz respeito ao evitamento. Assim, condições de temperatura quente não parecem associar-se a padrões de vinculação mais seguros. Este resultado não é surpreendente uma vez que, se o padrão de vinculação é algo bem estabelecido, não se espera que, necessariamente, varie em função de manipulações da temperatura ambiental, ou qualquer outra variável contextual.

Considerando a pouca variabilidade da amostra, no que diz respeito aos seus níveis de preocupação e evitamento, dividimos os participantes em dois grupos para cada dimensão: mais e menos preocupados e mais e menos evitantes, utilizando as medianas das respectivas escalas (4.17 para a dimensão de preocupação e 2,58 para a dimensão de evitamento).

Em seguida testámos a hipótese de que participantes mais seguros (menos preocupados e menos evitantes) produziam avaliações de alvos abstractos e sociais mais positivas do que participantes menos seguros.

Antes de realizarmos estas análises, calculámos indicadores globais de julgamento social para cada um dos alvos, nomeadamente através da agregação dos 5 traços de sociabilidade (caloroso, sociável, simpático, popular e extrovertido) e dos restantes 3 itens de sociabilidade, proximidade e simpatia, para cada um dos alvos. Estes indicadores mostraram índices de consistência interna adequados para o Pedro Silva ($\alpha=.84$) e para o João Sousa ($\alpha=.83$).

Adicionalmente, foi também calculado um indicador (com 6 itens) de sociabilidade do experimentador com base nas respostas aos itens de proximidade, sociabilidade e simpatia atribuídas ao experimentador, recolhidas após a apresentação de cada um dos alvos. Este indicador também mostrou um adequado nível de consistência interna ($\alpha=.90$).

Posteriormente realizaram-se análises de variância que mostraram a ausência de diferenças significativas entre participantes mais e menos preocupados na avaliação dos ideogramas chineses, $F(1,44)=0.087$; $p=.769$, contexto experimental, $F(1,44)=.679$; $p<0.415$, alvos sociais, $F(1,44)=1.454$; $p<.234$ e $F(1,44)=0.78$; $p<.382$, e experimentador, $F(1,44)=0.09$; $p<.770$. Estes resultados mostram que as avaliações não variam em função do nível de preocupação dos participantes. No Quadro 14 encontram-se as médias destes julgamentos.

Quadro 14

Média dos julgamentos dos alvos abstractos, condições contextuais e dos alvos sociais em função do grau de preocupação

Julgamento	Nível de Preocupação	N	M	DP
Ideogramas Chineses	Menos Preocupados	24	5,38	2,90
	Mais Preocupados	22	5,64	3,09
Avaliação do contexto	Menos Preocupados	24	5,35	1,03
	Mais Preocupados	22	5,12	0,87
Pedro Silva	Menos Preocupados	24	3,53	0,78
	Mais Preocupados	22	3,81	0,76
João Sousa	Menos Preocupados	24	4,04	0,86
	Mais Preocupados	22	3,81	0,94
Experimentador	Menos Preocupados	24	4,14	1,10
	Mais Preocupados	22	4,23	0,92

Posteriormente realizaram-se o mesmo tipo de análise para averiguar possíveis diferenças em função do nível de evitamento (ver Quadro 15).

Quadro 15

Média dos julgamentos dos alvos abstractos, condições contextuais e dos alvos sociais em função do grau de evitação

Julgamento	Nível de Evitação	N	M	DP
Ideogramas Chineses	Menos Evitantes	23	6,13	3,15
	Mais Evitantes	23	4,87	2,69
Avaliação do contexto	Menos Evitantes	23	5,33	1,04
	Mais Evitantes	23	5,15	0,86
Pedro Silva	Menos Evitantes	23	3,92	0,83
	Mais Evitantes	23	3,40	0,62
João Sousa	Menos Evitantes	23	4,00	0,86
	Mais Evitantes	23	3,86	0,94
Experimentador	Menos Evitantes	23	4,17	1,05
	Mais Evitantes	23	4,19	0,99

Os resultados mostram a ausência de diferenças significativas para os julgamentos dos alvos abstractos, $F(1,44)=2.133$; $p<.151$ e do contexto experimental, $F(1,44)=0.419$; $p<.52$. Quanto aos julgamentos realizados acerca dos alvos hipotéticos os participantes

menos evitantes fazem avaliações mais positivas de sociabilidade do alvo Pedro Silva ($M=3.92$; $DP=0.83$) do que os mais evitantes ($M=3.40$; $DP=0.62$), $F(1,44)=5.76$; $p<.02$. O mesmo já não acontece para o alvo João Sousa nem para o experimentador, $F(1,44)=0.247$; $p<.621$ e $F(1,44)=0.1$; $p<.924$, respectivamente. O padrão de resultados de julgamento obtidos em função do grau de evitamento é assim, semelhante ao obtido em função da preocupação, ou seja, as avaliações não variam em função do nível de evitamento dos participantes.

No geral, as propostas avançadas relativamente ao efeito do estilo de vinculação nos julgamentos não se confirmam. Participantes com um estilo de vinculação mais seguro não avaliam de forma consistentemente mais positiva alvos abstractos, contextos ou alvos sociais hipotéticos ou reais. Note-se contudo que, para afastar totalmente esta hipótese seria necessária uma amostra mais heterogénea no que diz respeito às duas dimensões da vinculação analisadas. Efectivamente, e tal como referido anteriormente, não existem nesta amostra, participante verdadeiramente evitantes nem participantes verdadeiramente preocupados. Neste sentido, os julgamentos maioritariamente positivos obtidos até são relativamente consistentes com o padrão de vinculação seguro por eles apresentado.

Finalmente, e para testar a nossa hipótese exploratória de que participantes com um estilo de vinculação menos seguro (mais preocupados e mais evitantes) seriam mais susceptíveis aos efeitos da manipulação da temperatura na produção de julgamentos, realizámos novas análises, comparando julgamentos de participantes mais e menos preocupados e evitantes em função da condição temperatura (ver Quadros 16 e 17).

No que diz respeito aos participantes menos preocupados os resultados mostram a ausência de diferenças significativas nos que diz respeito aos julgamentos dos ideogramas chineses, $F(2,21)=1,118$; $p<.346$, e do contexto experimental, $F(2,21)<0.546$; $p=.587$, em função da temperatura. Já no que diz respeito a julgamentos de alvos sociais, esta ausência de diferenças significativas mantém-se para os julgamentos de sociabilidade o alvo social João Sousa, $F(2,21)=0.307$; $p<.739$ embora estes participantes avaliem como significativamente mais sociável o alvo Pedro Silva, $F(2,21)=3,688$; $p<.05$, e ainda que de forma marginal o experimentador, $F(2,21)=3,047$; $p<.07$ em condições em que a temperatura é quente quando comparados com condições em que a temperatura é fria (ver Quadro 16).

Realizámos, ainda, a mesma análise relativamente ao grupo dos participantes mais preocupados. Ao contrário do proposto, os resultados não mostram diferenças

significativas para os julgamentos dos ideogramas chineses, $F(2,19)=0.366$; $p<.698$, do contexto experimental, $F(2,19)=1.269$; $p<.304$, dos alvos sociais, $F(2,19)=0.160$; $p<.853$ e $F(2,19)=0.163$; $p<.851$, e do experimentador, $F(2,19)=2.53$; $p<.106$, em função das condições de temperatura.

Quadro 16

Média dos julgamentos dos participantes em função do grau de preocupação e da temperatura

Julgamentos	Temperatura	Menos Preocupados			Mais Preocupados		
		N	M	DP	N	M	DP
Ideogramas Chineses	Quente	9	5,11	2,42	7	5,57	1,99
	Neutra	10	6,30	2,63	4	4,50	4,04
	Fria	5	4,00	4,06	11	6,09	3,48
Avaliação do contexto	Quente	9	5,60	1,09	7	5,54	0,47
	Neutra	10	5,30	0,90	4	4,90	0,84
	Fria	5	5,00	1,26	11	4,93	1,02
Pedro Silva	Quente	9	3,95	0,90	7	3,93	0,86
	Neutra	10	3,48	0,48	4	3,84	1,04
	Fria	5	2,90	0,66	11	3,72	0,65
João Sousa	Quente	9	4,22	1,02	7	3,90	0,56
	Neutra	10	3,95	0,83	4	3,56	1,55
	Fria	5	3,90	0,67	11	3,84	0,95
Experimentador	Quente	9	4,63	0,79	7	4,62	0,64
	Neutra	10	4,15	0,89	4	3,42	1,02
	Fria	5	3,23	1,55	11	4,27	0,91

No que diz respeito aos efeitos da temperatura nos julgamentos em função do evitamento, a análise de variância realizada permitiu verificar que, para os participantes menos evitantes apenas se verificam diferenças significativas nos julgamentos do contexto experimental, $F(2,20)=3.381$; $p<.054$ que indicam julgamentos mais positivos em condições de temperatura quente ($M=6.06$; $DP=0.84$) do que em condições de temperatura fria ($M=4.80$; $DP=0.97$). Não se verificam diferenças em função da temperatura para os julgamentos de ideogramas chineses, $F(2,20)=0.046$; $p<.955$, do alvo social Pedro Silva, $F(2,20)=3.267$; $p<.059$, do alvo social João Sousa $F(2,20)=2.778$; $p<.086$ e do Experimentador, $F(2,20)=1.951$; $p<.168$, (ver Quadro 17).

No que diz respeito aos participantes com maiores níveis de evitamento os resultados são consistentes na ausência de diferenças significativas nos julgamentos em função da temperatura (ideogramas chineses, $F(2,20)=0.344$; $p<.713$, contexto experimental, $F(2,20)=0.027$; $p<.973$, alvos sociais Pedro Silva e João Sousa, $F(2,20)=0.283$; $p<.756$ e $F(2,20)=1.643$; $p<.218$ respectivamente, e experimentador, $F(2,20)=1.64$; $p=.22$).

Quadro 17

Média dos julgamentos dos participantes em função do grau de evitamento e da temperatura

Julgamentos	Temperatura	Menos Evitantes			Mais Evitantes		
		N	M	DP	N	M	DP
Ideogramas Chineses	Quente	7	6,14	2,41	9	4,67	1,87
	Neutra	8	5,88	3,60	6	5,67	2,42
	Fria	8	6,38	3,62	8	4,50	3,70
Avaliação do contexto	Quente	7	6,06	0,84	9	5,20	0,68
	Neutra	8	5,23	1,01	6	5,13	0,73
	Fria	8	4,80	0,97	8	5,10	1,19
Pedro Silva	Quente	7	4,50	0,97	9	3,51	0,41
	Neutra	8	3,83	0,69	6	3,25	0,48
	Fria	8	3,52	0,58	8	3,41	0,91
João Sousa	Quente	7	4,36	0,61	9	3,86	0,96
	Neutra	8	4,20	1,10	6	3,35	0,76
	Fria	8	3,47	0,52	8	4,25	0,96
Experimentador	Quente	7	4,71	0,82	9	4,56	0,64
	Neutra	8	4,17	0,84	6	3,64	1,08
	Fria	8	3,69	1,26	8	4,21	1,16

Finalmente, e contrariamente ao esperado, participantes com estilos de vinculação mais inseguros não se mostraram mais susceptíveis ao efeito da manipulação da temperatura, na realização dos julgamentos solicitados. Este resultado poderá dever-se à ausência do papel moderador da vinculação na relação entre temperatura e julgamentos, ou, novamente, ao facto do estilo de vinculação ser relativamente homogéneo nesta amostra.

Estilo de Processamento Perceptivo

Em primeiro lugar, foram construídos dois indicadores, um agregando as respostas que correspondiam a uma visão global e outro agregando as respostas que correspondiam a uma visão local.

Seguidamente, e através de um teste *t* de comparação de médias, verificou-se também que o estilo Global ($M=14.96$; $DP=7.72$), predomina sobre o estilo Local ($M=9.00$; $DP=7.72$), $t(45)=2,62$; $p<.012$, tal sugerido na literatura (e.g., Navon, 1977; Fiske & Taylor, 1991), (ver Quadro 18).

Finalmente, salientam-se as diferenças significativas quer na visão global $F(2,43)=22.61$; $p<.001$, quer na visão local, $F(2,43)=21.65$; $p<.001$, em função da temperatura. Perante uma temperatura fria verifica-se uma maior orientação para um processamento global ($M=17.31$; $DP=6.23$), e um processamento mais focalizado quando a temperatura é quente ($M=16.19$; $DP=6.18$).

Quadro 18

Média dos resultados da tarefa de estilos de processamento global e local em função da temperatura

Temperatura	Processamento Global			Processamento Local	
	N	M	DP	M	DP
Quente	16	7,69	6,02	16,19	6,18
Neutra	14	20,57	3,76	3,43	3,76
Fria	16	17,31	6,23	6,69	6,23

Os resultados obtidos não são consistentes com as propostas de Ijzerman e Semin (2009) que, em condições de temperatura elevadas, verificam o predomínio do processamento global. De acordo com estes autores, um processamento global representa um foco nas relações entre os elementos e na sua interdependência.

Em alternativa, o padrão de resultados obtidos converge com a interpretação de outros autores (e.g., Kimchi & Palmer, 1982, Gasper & Clore, 2002; Stapel & Semin, 2007) que sugerem que a percepção de semelhança entre as figuras com a mesma configuração reflecte uma visão global (e mais abstracta). Neste sentido, um estilo de

processamento local reflectiria uma maior atenção aos elementos, um estilo de processamento mais concreto, e mais próximo daquele que os estudos da linguagem (e.g., Semin, Görts, Nandram & Semin-Goossens, 2002; Maass, Karasawa, Politi, & Suga, 2006) reportam quando se utilizam verbos (ao invés de adjetivos). Estes estudos são particularmente relevantes quando nos mostram que a linguagem concreta é preferencialmente utilizada em culturas mais interdependentes (e.g., Japonesa) do que em culturas mais independentes (e.g., Italiana). Com base nestes estudos poderemos argumentar que, temperaturas mais quentes e que induzem uma maior proximidade social promovem um processamento local. E foi precisamente esse o padrão de resultados obtidos neste estudo.

Medidas de Controlo

Para cada uma das três medidas de controlo utilizadas (estado de espírito, motivação e esforço cognitivo), foi realizada, em primeiro lugar, uma análise de consistência interna das suas escalas. Assim, os três itens que avaliavam o estado de espírito foram agregados para criar um novo indicador ($\alpha=.86$). Após se inverterem os itens dois e três, o indicador da motivação, composto igualmente por três itens mostrou também um nível de consistência interna adequado ($\alpha=.84$). No caso do esforço o processo foi idêntico. Após a inversão de todos os itens desta escala, construiu-se um indicador geral que apresentou um nível de consistência aceitável ($\alpha=.69$).

Uma vez que as três medidas apresentaram valores de consistência interna bastante adequados, foram criadas três novas variáveis agregando os itens de cada escala (ver Quadro 19)

Quadro 19

Medidas de estado de espírito, motivação e esforço cognitivo

Estado de Espírito		Motivação		Esforço	
<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
5,03	1,26	4,95	1,29	6,28	0,78

Em primeiro lugar, e comparando a média de cada indicador com o ponto médio da escala (4), através de um teste *t*, verificámos que tanto ao nível do estado de espírito

($M=5.03$; $DP=1.26$; $t(45)=5.536$, $p<.001$), da motivação ($M=4.95$; $DP=1.29$; $t(45)=4.991$, $p<.00$), como do esforço ($M=6.28$; $DP=0.78$; $t(45)=19.787$, $p<.001$), as respostas dos participantes se situam significativamente acima do ponto médio. Estes resultados indicam que, de um modo geral, os participantes reportam um estado de espírito positivo, motivação elevada, e um esforço pouco elevado durante a realização das tarefas propostas.

Posteriormente e através de uma análise de variância foi possível verificar a ausência de diferenças significativas no estado de espírito, em função da temperatura, $F(2,43)=0.064$; n.s.

No que diz respeito à motivação, a ANOVA realizada revelou existirem diferenças marginais em função da temperatura, $F(2,43)=3.052$; $p<.06$, sendo maior a motivação em condições quentes ($M=5.27$; $DP=1.28$) do que em condições frias ($M=4.33$; $DP=1.14$). No entanto, a repetição das análises realizadas utilizando o indicador da motivação como co-variável, não produziram alterações significativas no padrão de resultados obtidos.

Os resultados da ANOVA não foram significativos, $F(2,43)=1.173$; $p<.3191$, sugerindo que o esforço percebido pelos participantes durante a situação experimental não variou em função da temperatura manipulada.

IV. Discussão

As impressões que formamos acerca dos outros, constituem uma base de regulação da interacção social, isto é, condicionam os comportamentos, as atitudes e as acções do indivíduo para com os seus parceiros de interacção social.

O estudo da percepção e julgamento social, desenvolveu-se e consolidou-se a partir dos anos 70 no âmbito da abordagem clássica da cognição social. Esta abordagem, fundamenta-se nos pressupostos do processamento da informação e centra-se na análise dos processos relativos à aquisição, armazenamento e recuperação de informação acerca dos outros. Uma das características distintivas da abordagem cognitiva aos processos de percepção e julgamento social, é o facto das representações que os indivíduos têm do mundo físico e social que os rodeiam serem abstractas e amodais, ou seja, serem independentes do contexto em que se desenvolvem e se recuperam.

Mais recentemente, a influência de factores emocionais, motivacionais e contextuais na cognição humana tem vindo a ser reconhecida. É nesta abordagem, da cognição social situada, no âmbito da qual a natureza da cognição e do comportamento social é fortemente influenciada pela acção do organismo sobre o contexto e deste sobre o organismo, que colocamos como objectivo explorar o papel da temperatura do meio ambiente onde o percepiante social se insere, nas impressões e julgamentos que realiza em relação aos outros e a si próprio.

Mais concretamente, e com base em alguns estudos que salientam o importante papel da temperatura na regulação das relações interpessoais, sugerimos que a percepção e os julgamentos dos indivíduos acerca de alvos físicos e sociais e, ainda, acerca de si próprios, são mais positivos quando estes se encontram numa temperatura quente do que numa temperatura fria.

No geral, os resultados apoiam, ainda que parcialmente, as nossas propostas. De acordo com o previsto, tanto os alvos sociais hipotéticos como reais foram melhor avaliados, no que diz respeito à sua sociabilidade, em condições de temperatura quente do que em condições de temperatura fria. Adicionalmente, e de forma inovadora, os nossos resultados mostram que a influência da temperatura ambiente se estende às percepções e avaliações que os participantes fazem acerca de alguns aspectos físicos do contexto experimental.

Curiosamente, e ao contrário do reportado em estudos anteriores, os julgamentos acerca de figuras abstractas não foram influenciados pela temperatura. Uma vez que esta foi a primeira tarefa dos participantes, procurámos explicar estes resultados, argumentando que, eventualmente, os efeitos da temperatura só se fazem sentir, após algum tempo de permanência na sala. Como é evidente, esta explicação carece de evidência empírica num estudo futuro.

No que diz respeito à influência da temperatura nos julgamentos do próprio *self*, os resultados revelaram, independentemente das condições de temperatura, participantes com níveis de auto-estima elevados. Este padrão mostrou-se consistente quer recorrendo a medidas explícitas quer com recurso a medidas implícitas. No entanto, ao contrário do esperado, a variação da temperatura não exerceu qualquer tipo de influência na avaliação do *self*. No que diz respeito à interpretação destes resultados, a primeira constatação possível é, evidentemente, que a temperatura não produz efeitos na avaliação do *self*. Esta ausência de efeitos poderá dever-se ao facto de os juízos de valor que um indivíduo produz a respeito de si mesmo serem resultado de um conjunto de experiências e sentimentos que ele próprio vai vivendo e interiorizando, e que se tornam parte integrante da sua identidade. Neste sentido, a avaliação do *self* tornar-se-ia pouco permeável a variações subtis no contexto físico.

Todavia, interpretações alternativas são também possíveis, nomeadamente, a possibilidade de ocorrência de processos de habituação decorrentes da capacidade do organismo de, ao fim de algum tempo, se adaptar às condições físicas externas. Uma vez que estas medidas foram recolhidas mais perto do fim das sessões experimentais, este processo de habituação poderá ter ocorrido. Para testar esta explicação será necessário repetir a manipulação experimental alterando a ordem das tarefas, passando os julgamentos do *self* para uma etapa mais inicial da sessão experimental.

No que se refere ao papel do estilo de vinculação nos julgamentos e à diferente susceptibilidade que indivíduos com estilos de vinculação mais e menos seguros mostram nos seus julgamentos em função da temperatura os resultados são bastante inconclusivos. Por um lado, não se verificaram diferenças nos julgamentos em função do grau de evitamento e preocupação dos participantes. Por outro lado, não se verificaram diferenças de julgamento em função da temperatura entre participantes com estilos de vinculação mais e menos seguros. Para explicar estes resultados é importante, antes de mais, salientar que a amostra se mostrou bastante homogénea no que diz respeito ao padrão de vinculação. De uma maneira geral, os participantes apresentam

estilos de vinculação seguros. Este facto, por si só, poderá explicar a ausência de efeitos encontrados. Além disso, o facto de, na globalidade, os julgamentos produzidos terem sido positivos é consistente com estes padrões de vinculação.

Por outro lado, e para explicar a ausência de efeito da manipulação da temperatura nos julgamentos em função do estilo de vinculação, e tal como referido em relação ao *self*, o padrão de vinculação poderá ser um aspecto consolidado nos indivíduos que, efectivamente, não varia em função de manipulações contextuais subtis.

Finalmente, um eventual processo de habituação à temperatura ambiente pode ser novamente invocado como argumento explicativo destes resultados.

No que diz respeito ao estilo de processamento perceptivo, os resultados apontam para um estilo de processamento local em condições de temperatura quente e um processamento global em condições de temperatura fria. Este resultado é consistente com uma interpretação de interdependência, fundamentada em estudos de linguagem, que sugere que linguagem abstracta, predominante em culturas de maior independência (como as ocidentais) promove um processamento global e uma linguagem concreta, mais comum em culturas de maior interdependência (como as orientais), promove um processamento local. Neste sentido, um processamento mais local verificado em condições de temperatura quente, que promovem maior proximidade social é consistente com esta argumentação.

Um importante aspecto a salientar, como limitação deste estudo, é o facto de diferentes pessoas apresentarem diferentes sensibilidades à temperatura ambiente, diferentes preferências no que diz respeito às condições térmicas externas e até diferentes tipos de vestuário que lhes permitem diferentes graus de conforto face às temperaturas a que foram expostas. Esta variabilidade interindividual, aliada à reduzida dimensão da amostra, constitui uma forte limitação deste estudo que deverá ser controlada em estudos futuros.

Por outro lado, a ordem em que as tarefas são realizadas deverá também ser contrabalançada no sentido de averiguar efeitos de habituação à temperatura, e de potenciais processos de monitorização.

Outros aspectos relativos à própria natureza do material podem também ser averiguados. Por exemplo, um aspecto interessante a explorar seria a diferença na atribuição de traços sociais entre homens e mulheres. Para Amâncio (2002), as mulheres são estereotipadas como mais afectuosas e emotivas, ao passo que os homens são considerados como sendo mais audaciosos e autoritários. Seria pertinente verificar se a

manipulação da temperatura produz algum efeito nesta assimetria, introduzindo algumas alterações no material experimental, nomeadamente, através da apresentação não apenas de alvos sociais masculinos mas também alvos sociais femininos.

Em síntese, os resultados apoiam, ainda que parcialmente, as nossas propostas e mostram que em condições de temperatura quente os julgamentos de outras pessoas e dos contextos físicos envolventes são mais favoráveis do que em condições de temperatura fria, reforçando, assim, a importância de considerar o papel das variáveis contextuais na cognição e julgamento. No entanto, este estudo deixa várias questões em aberto, a explorar em experimentos futuros, que permitam clarificar a extensão, as condições e os mecanismos através dos quais as interdependências da cognição e do contexto operam no quadro da percepção e julgamento social.

Referências

- Amâncio, L. (2002). Identidade Social e Relações Intergrupais. In J. Vala & M. B. Monteiro (Coords.), *Psicologia Social* (pp.387-409). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Anderson, N. H. (1959). Test of a model for opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 371-381.
- Anderson, N. H. (1962). Application of an additive model to impression formation. *Science*, 138, 817-818.
- Anderson, N. H. (1974). Cognitive algebra: Integration theory applied to social attribution. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 7, pp.1-90). New York: Academic Press.
- Asch, S. (1946). Forming Impressions of Personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Barsalou, L. W. (1999). Perceptual symbol systems. *Behavioral and Brain Sciences*, 22, 577-660.
- Barsalou, L. W. (2007). Grounded Cognition. *Annual Review Psychology*, 59, 1-29.
- Bowlby, J. (1979). *The making and breaking of affectional bonds*. London: Tavistock.
- Bowlby, J. (1988). *A secure base: Parent-child attachment and healthy human development*. New York: Basic Books.
- Brennan, K. A., Clark, C. L., & Shaver, P. R. (1998). Self-report measurement of adult romantic attachment: An integrative overview. In J. A. Simpson & W. S. Rholes (Eds.), *Attachment theory and close relationships* (pp. 46-76). New York: Guilford.
- Bretherton, I. (1987). New perspectives on attachment relations: Security, communication, and internal working models. In J. Osofsky (Ed.), *Handbook of infant development* (pp. 1061-1100), New York: Wiley.
- Bruner, J. S., & Tagiuri, R. (1954). The perception of people. In G. Lindzey, & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*, (vol. 2, pp. 634-654). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Caetano, A. (2004). Formação de Impressões. In J. Vala & M. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (4ª ed.) (pp. 89-124). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

- Garcia-Marques, L., & Garcia-Marques, T. (2004). Quem vê caras, infere corações: Impressões de personalidade e memória de pessoas. In T. Garcia-Marques, & L. Garcia-Marques (Eds.), *Processando informação sobre os outros I: Formação de impressões de personalidade e representação cognitiva de pessoas* (pp. 11-47). Lisboa: ISPA.
- Garcia-Marques, L., Hamilton, D., Garrido, M., & Jerónimo, R. (2003). A dissociação dos efeitos das expectativas nas impressões e memória de pessoas e grupos: O Modelo TRAP. *Análise Psicológica*, 3, 287-305.
- Garrido, M. (2003). 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.
- Gasper, K. & Clore, G. L. (2002). Attending to the big picture: Mood and global versus local processing of visual information. *American Psychological Society*, 13, 34-40.
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102, 4-27.
- Greenwald, A. G., & Farnham, S. D. (2000). Using the Implicit Association Test to Measure Self-Esteem and Self-Concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 1022-1038.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878-902.
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from categorybased to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 23, pp. 1-74). New York, NY: Academic Press.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition* (2ª ed.). Nova York: McGraw-Hill.
- Hamilton, D. L., Katz, L. B., & Leirer, V. (1980). Organizational processes in impression formation. In R. Hastie, T. M. Ostrom, E. B. Ebbeseb, R. S. Wyer, D. L. Hamilton & D. E. Carlston (Eds.), *Person Memory: The Cognitive Basis of Social Perception* (pp. 121-154). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

- Harlow, H. F. (1970). *Psicobiologia: as bases psicobiológicas do comportamento*. São Paulo: Editora Polígono.
- Harlow, H. F. (1972). The nature of love. In R. Ulrich & P. Mountjoy (Eds.), *The experimental analysis of social behaviour* (pp. 249-274). New York: Appleton-Century-Crofts.
- Hastie, R. (1980). Memory for behavioral information that confirms or contradicts a personality impression. In R. Hastie, T. M. Ostrom, E. B. Ebbesen, R. S. Wyer, Jr., D. L. Hamilton, & D. E. Carlston (Eds.), *Person memory: The cognitive basis of social perception* (pp. 155-177). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ijzerman, H., & Semin, G. R. (2008). *The Thermometer of Social Relations: Mapping Social Proximity on Temperature*. Utrecht University.
- Jones, E. E. (1990). *Interpersonal Perception*. New York: W. H. Freeman and Company.
- Kimchi, R. & Palmer, S. E. (1982). Form and texture in hierarchically constructed patterns. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 8, 521–535.
- Lakoff, G. (1987). *Women, fire, and dangerous things*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1980). *Metaphors we live by*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lamb, M. E., & Sherrod, L. R. (1981). *Infant social cognition: Empirical and theoretical considerations*. New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Marques, J., & Paéz, D. (2004). Processos cognitivos e estereótipos sociais. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Coords.). *Psicologia social* (6ªed.). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Maass, A. Karasawa, M., Politi, F., & Suga, S. (2006). Do verbs and adjectives play different roles in different cultures? A cross-linguistic analysis of person representation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 734–750.
- Moreira, J. M., Lind, W., Santos, M. J., Moreira, A. R., Gomes, M. J., Justo, J., Oliveira, A. P., Filipe, L. A., & Faustino, M. (2006). “Experiências em Relações Próximas”, um questionário de avaliação das dimensões básicas dos estilos de vinculação nos adultos: Tradução e validação para a população portuguesa. *Laboratório de Psicologia*, 4, 3-27.

- 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.
- Pinter, B., & Greenwald, A. G. (2005). Clarifying the Role of the “Other” category in the Self-Esteem IAT. *Experimental Psychology*, 52, 74-79.
- 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* (pp. 51-77). Cambridge, MA: MIT Press.
- Rosch, E. (1975). Cognitive representations of semantic categories. *Journal of Experimental Psychology*, 104, 192-233.
- Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P. S. (1968). Uma abordagem multidimensional à estrutura de impressões de personalidade. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283-294.
- Rosenberg, S. (1965). *Society and the adolescent self image*. Princeton: University Press.
- Salgueiro, A. S. (2008). “Affection is Warmth”: A influência da temperatura no julgamento de alvos sociais. Lisboa: Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa. Tese de mestrado em Psicologia Social e das Organizações.
- Schubert, T. W. (2005). Your Highness: vertical positions as perceptual symbols of power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (1), 1-21.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (1983) Mood, Misattribution, and Judgements of Well-Being: Informative and Directive Functions of Affective States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523.
- Semin, G. R., & Fiedler, K. (1988). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 558-568.
- Semin, G. R., & Smith, E. R. (2002). Interfaces of social psychology with situated and embodied cognition. *Cognitive Systems Research*, 3, 385-396.
- Semin, G. R., Görts, C., Nandram, S., & Semin-Goossens, A. (2002). Cultural perspectives on the linguistic representation of emotion and emotion events. *Cognition and Emotion*, 16, 11–28.
- 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. (2001). *The foundations of socially situated action: Socially situated cognition*. Unpublished paper, Purdue University.
- Smith, E. R., & Semin, G. R. (2004). Socially situated cognition: cognition in its social context. *Advances in Experimental Social Psychology*, 36, 53-117.
- Smith, E. R., & Semin, G. R. (2007). Situated Social Cognition. *Psychological Science*, 16, 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, 1660-1672.
- Stapel, D. A., & Semin, G. R. (2007). The magic spell of language: Linguistic categories and their perceptual consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 23-33.
- 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.
- Wilson, M. (2002). Six views of embodied cognition. *Psychonomic Bulletin and Review*, 9, 625-636.
- Yeh, W., & Barsalou, L. W. (2006). The situated nature of concepts. *American Journal of Psychology*, 119, 349-384.

ANEXOS

ANEXO 1
MATERIAL EXPERIMENTAL

Anexo I – Instruções

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

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

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

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

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

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

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

Figura 1 – Ideogramas Chineses



Tal como quando olhamos para um objecto somos capazes de realizar julgamentos intuitivos o mesmo se passa quando observamos o comportamento das pessoas que nos rodeiam.

De facto, somos capazes de formar impressões e realizar julgamentos rápidos e intuitivos acerca das pessoas apenas com base numa amostra limitada de alguns dos seus comportamentos.

De seguida, vamos apresentar-lhe alguma informação acerca de um indivíduo, o Pedro Silva.

Aquilo que lhe pedimos é que leia atentamente a informação apresentada e que tente formar uma impressão sobre a sua personalidade.

Mais tarde será solicitado a realizar alguns julgamentos com base nesta informação.

“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.”

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.

“O João Sousa chegou ao fim de um longo 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, parou 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.”

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.

De seguida apresentamos-lhe uma série de figuras que terá de avaliar quanto à sua semelhança.

Para cada figura alvo terá duas opções de resposta: A e B.

A sua tarefa consiste em referir com qual das opções a figura alvo mais se assemelha.

Não terá tempo limite para observar cada figura, no entanto, interessa-nos a sua resposta intuitiva.

Registe a sua resposta no caderno.

Note que não existem respostas certas ou erradas, sendo importante que indique a sua resposta de modo rápido e automático.

Figura 2 – Tarefa de Kimchi & Palmer (1982)

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?

Figura Alvo
1

A B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?

Figura Alvo
2

A B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?

Figura Alvo
3

A B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?

Figura Alvo
4

A B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?

Figura Alvo
5

A B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?

Figura Alvo
6

A B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?

Figura Alvo
7

A B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?

Figura Alvo
8

A B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Figura Alvo

17



A



B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Figura Alvo

18



A



B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Figura Alvo

19



A



B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Figura Alvo

20



A



B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Figura Alvo

21



A



B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Figura Alvo

22



A



B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Figura Alvo

23



A



B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

Olhe para a figura alvo.
É mais semelhante à figura A ou B?



Figura Alvo

24



A



B

Prima o botão esquerdo do rato para continuar

ANEXO 2

CADERNO DE RESPOSTAS

Anexo II – Caderno de Respostas



Psicologia Social

Dados Pessoais:

Sexo: F M

Idade: ____ anos

Habilitações: _____

Profissão: _____

Se estudante,

Curso: _____

Ano do curso: _____

DIRIGA-SE AO COMPUTADOR PARA AS INSTRUÇÕES SFF.

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz (Figura 1)

Agradável

Desagradável

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

Figura 2

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz (Figura 3)

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz (Figura 4)

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz (Figura 5)

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz (Figura 6)

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz (Figura 7)

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz (Figura 8)

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz (Figura 9)

Agradável

Desagradável

Tendo em conta a figura apresentada, avalie colocando uma cruz (Figura 10=)

Agradável

Desagradável

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

Sociável

Nada

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

 Muito

Hábil

Nada

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

 Muito

Caloroso

Nada

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

 Muito

Determinado

Nada

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

 Muito

Simpático

Nada

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

 Muito

Trabalhador

Nada

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

 Muito

Popular

Nada

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

 Muito

Inteligente

Nada

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

 Muito

Extrovertido

Nada

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

 Muito

Prático

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

3. Quão simpático julga ser o Pedro Silva como pessoa?

Nada simpático

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

 Muito simpático

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

1. Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?

Nada próximo

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

 Muito próximo

2. Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?

Nada caloroso

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

 Muito caloroso

3. Quão simpático julga ser o Experimentador como pessoa?

Nada simpático

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

 Muito simpático

Antes de prosseguirmos com a nossa experiência gostaríamos que nos desse a sua opinião geral acerca do contexto experimental.

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

1. Como avalia o computador que está a utilizar neste momento?

Inadequado

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

 Adequado

2. Como avalia o conforto do seu posto de trabalho neste momento?

Desagradável

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

 Agradável

3. Como considera o ambiente desta sala?

Desagradável

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

 Agradável

4. Como avalia o cheiro desta sala?

Desagradável

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

 Agradável

5. Como avalia a temperatura desta sala?

Desagradável

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

 Agradável

6. Considera que o ambiente da sala interferiu na execução da sua tarefa?

Nada

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

 Muito

PARA MAIS INSTRUÇÕES VOLTE PARA O COMPUTADOR SFF.

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

Sociável

Nada

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

 Muito

Hábil

Nada

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

 Muito

Caloroso

Nada

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

 Muito

Determinado

Nada

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

 Muito

Simpático

Nada

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

 Muito

Trabalhador

Nada

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

 Muito

Popular

Nada

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

 Muito

Inteligente

Nada

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

 Muito

Extrovertido

Nada

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

 Muito

Prático

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 João Sousa como pessoa?

Nada próximo

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

 Muito próximo

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

Nada caloroso

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

 Muito caloroso

3. Quão simpático julga ser o João Sousa como pessoa?

Nada simpático

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

 Muito simpático

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

1. Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?

Nada próximo

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

 Muito próximo

2. Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?

Nada caloroso

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

 Muito caloroso

3. Quão simpático julga ser o Experimentador como pessoa?

Nada simpático

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

 Muito simpático

PARA MAIS INSTRUÇÕES VOLTE PARA O COMPUTADOR SFF.

Tendo em conta a **figura alvo 1**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 2**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 3**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 4**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 5**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 6**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 7**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 8**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 9**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 10**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 11**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 12**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 13**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 14**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 15**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 16**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 17**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 18**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 19**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 20**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 21**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 22**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 23**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

Tendo em conta a **figura alvo 24**, considera-a mais semelhante à figura:

A

B

De seguida, encontra-se uma lista de frases relacionadas com sentimentos gerais sobre si mesmo. Faça um círculo no número que melhor corresponde ao que sente.

1. “De forma geral, eu estou satisfeito (a) comigo próprio”

Concordo Totalmente	Concordo	Discordo	Discordo Totalmente
---------------------	----------	----------	---------------------

2. “Às vezes eu acho que não presto para nada”

Concordo Totalmente	Concordo	Discordo	Discordo Totalmente
---------------------	----------	----------	---------------------

3. “Eu sinto que tenho uma série de boas qualidades”

Concordo Totalmente	Concordo	Discordo	Discordo Totalmente
---------------------	----------	----------	---------------------

4. “Eu sou capaz de fazer as coisas tão bem como a maioria das pessoas”

Concordo Totalmente	Concordo	Discordo	Discordo Totalmente
---------------------	----------	----------	---------------------

5. “Eu sinto que não tenho muito do que me orgulhar”

Concordo Totalmente	Concordo	Discordo	Discordo Totalmente
---------------------	----------	----------	---------------------

6. “Seguramente, às vezes, sinto-me inútil”

Concordo Totalmente	Concordo	Discordo	Discordo Totalmente
---------------------	----------	----------	---------------------

7. “Eu sinto que sou uma pessoa de valor, pelo menos que estou no mesmo pé de igualdade com os outros”

Concordo Totalmente	Concordo	Discordo	Discordo Totalmente
---------------------	----------	----------	---------------------

8. “Eu gostaria de poder ter mais respeito por mim próprio”

Concordo Totalmente	Concordo	Discordo	Discordo Totalmente
---------------------	----------	----------	---------------------

9. “No geral, eu estou inclinado para sentir que sou um fracasso”

Concordo Totalmente Concordo Discordo Discordo Totalmente

10. “Eu tenho uma atitude positiva em relação a mim próprio”

Concordo Totalmente Concordo Discordo Discordo Totalmente

Antes de prosseguirmos com a nossa experiência, gostaríamos que respondesse às seguintes questões:

1. Quão caloroso se considera entre 0 (nada caloroso) e 99 (muito caloroso)?



2. Tendo em consideração os adjectivos de seguida apresentados, como é que se auto-descreve? Por favor, faça um círculo no número que melhor corresponde à sua auto-descrição.

Feio

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

 Bonito

Mau

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

 Bom

Desagradável

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

 Agradável

Desonesto

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

 Honesto

Horrível

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

 Amável

Por favor, leia cada uma das seguintes afirmações e avalie o grau em que cada uma delas descreve os seus sentimentos acerca das relações com os seus parceiros (ex.: marido/mulher, namorado(a), companheiro(a), etc.). Pense em todas as suas relações, passadas e presentes, e responda em termos de como geralmente se sente nessas relações. Responda a cada afirmação indicando o quanto concorda ou discorda. Assinale com um círculo o número correspondente à sua resposta, utilizando a seguinte escala:

Discordo totalmente		Neutro/Misto			Concordo totalmente	
1	2	3	4	5	6	7

1. Prefiro não mostrar ao parceiro(a) como me sinto lá no fundo.	1	2	3	4	5	6	7
2. Preocupa-me o ser abandonada(o).	1	2	3	4	5	6	7
3. Sinto-me muito confortável em estar próximo dos meus parceiros(as).	1	2	3	4	5	6	7
4. Preocupo-me muito com as minhas relações afectivas.	1	2	3	4	5	6	7
5. Quando o meu parceiro(a) começa a aproximar-se emocionalmente de mim, tendo a afastar-me.	1	2	3	4	5	6	7
6. Preocupa-me que os meus parceiros (as) não se preocupem tanto comigo como eu com eles/elas.	1	2	3	4	5	6	7
7. Sinto-me desconfortável quando um parceiro(a) quer ser muito próximo(a).	1	2	3	4	5	6	7
8. Preocupo-me bastante com a possibilidade de perder o meu parceiro(a).	1	2	3	4	5	6	7
9. Não me sinto confortável ao "abrir-me" com os meus parceiros (as).	1	2	3	4	5	6	7
10. Desejo muitas vezes que os sentimentos do meu parceiro(a) por mim sejam tão fortes como os meus por ele/ela.	1	2	3	4	5	6	7
11. Quero tornar-me próximo(a) do meu parceiro(a) mas estou sempre a afastar-me.	1	2	3	4	5	6	7
12. Quero muitas vezes unir-me completamente aos meus parceiros(as) e isso, por vezes, afasto-os(as).	1	2	3	4	5	6	7
13. Fico tão nervosa(o) quando os meus parceiros (as) se tornam demasiado próximos.	1	2	3	4	5	6	7
14. Preocupa-me o estar sozinha(o).	1	2	3	4	5	6	7

15. Sinto-me confortável ao partilhar os meus pensamentos e sentimentos íntimos com o meu parceiro(a).	1	2	3	4	5	6	7
16. O meu desejo de me tornar muito próxima(o) por vezes assusta as pessoas.	1	2	3	4	5	6	7
17. Tento evitar tornar-me demasiado próxima(o) do meu parceiro(a).	1	2	3	4	5	6	7
18. Preciso de muitas manifestações de amor para me sentir amada(o) pelo meu parceiro(a).	1	2	3	4	5	6	7
19. Sinto que é relativamente fácil tornar-me próxima(o) do meu parceiro(a).	1	2	3	4	5	6	7
20. Às vezes sinto que pressiono os meus parceiros (as) para mostrarem mais sentimento e mais empenho.	1	2	3	4	5	6	7
21. Sinto dificuldade em permitir a mim mesma(o) apoiar-me nos meus parceiros(as).	1	2	3	4	5	6	7
22. Não me preocupo muitas vezes com o ser abandonada(o).	1	2	3	4	5	6	7
23. Prefiro não ser muito próxima(o) dos meus parceiros (as).	1	2	3	4	5	6	7
24. Se não consigo que o meu parceiro(a) mostre interesse por mim, fico perturbada(o) ou zangada(o).	1	2	3	4	5	6	7
25. Conto praticamente tudo ao meu parceiro(a).	1	2	3	4	5	6	7
26. Penso que o meu parceiro(a) não se quer tornar tão próximo(a) como eu gostaria.	1	2	3	4	5	6	7
27. Costumo discutir os meus problemas e preocupações com o meu parceiro(a).	1	2	3	4	5	6	7
28. Quando não estou envolvido numa relação, sinto-me um pouco ansiosa(o) e insegura(o).	1	2	3	4	5	6	7
29. Sinto-me confortável ao apoiar-me nos meus parceiros (as).	1	2	3	4	5	6	7
30. Fico frustrada quando o meu parceiro(a) não está comigo tanto tempo como eu gostaria.	1	2	3	4	5	6	7
31. Não me importo de pedir aos meus parceiros(as) conforto, conselhos ou ajuda.	1	2	3	4	5	6	7
32. Fico frustrada(o) se os meus parceiros(as) não estão disponíveis quando eu preciso deles/delas.	1	2	3	4	5	6	7
33. Ajuda-me poder contar com o meu parceiro(a) nas situações de necessidade.	1	2	3	4	5	6	7
34. Quando os meus parceiros(as) me desaprovam, sinto-me muito mal comigo mesma(o).	1	2	3	4	5	6	7
35. Recorro ao meu parceiro(a) para muitas coisas, incluindo conforto e segurança.	1	2	3	4	5	6	7
36. Fico ressentida(o) quando o meu parceiro(a) passa tempo longe de mim.	1	2	3	4	5	6	7

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

1. Quão próximo se sentia da sua mãe quando era pequeno(a)?

Nada Próximo

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

 Muito Próximo

2. Como se sente neste preciso momento?

Triste	1	2	3	4	5	6	7	Contente
Mal	1	2	3	4	5	6	7	Bem
Negativo	1	2	3	4	5	6	7	Positivo

3. Senti-me envolvido na realização deste estudo:

Discordo Totalmente

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

 Concordo Totalmente

4. Quando estava a responder às questões senti-me aborrecido:

Discordo Totalmente

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

 Concordo Totalmente

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

Discordo Totalmente

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

 Concordo Totalmente

6. Tive dificuldade em responder às perguntas:

Discordo Totalmente

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

 Concordo Totalmente

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

Discordo Totalmente

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

 Concordo Totalmente

8. Acho que as tarefas que me foram pedidas exigiam muito esforço:

Discordo Totalmente

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

 Concordo Totalmente

Muito Obrigada!

Quadro 20

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

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

Quadro 21

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

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

ANEXO 3

IMPLICIT ASSOCIATION TEST

Teste de Associação Implícita (Traços Afectivos)

Texto de Boas Vindas

Muito Obrigada pela sua colaboração.

De seguida irá completar uma tarefa.

Ser-lhe-á apresentado um conjunto de palavras para dividir em grupos. Esta tarefa requer que classifique as palavras o mais rapidamente possível fazendo o menor número de erros possíveis.

Carregue na barra de espaço para continuar

Indicações

Mantenha os seus dedos indicadores nas teclas 'Q' e 'P' para permitir uma resposta rápida.

Dois títulos no topo dir-lhe-ão que palavras correspondem a que teclas.

Cada palavra tem uma classificação correcta. A maioria é fácil.

É de esperar que faça alguns erros porque responderá rapidamente. Isto não representa nenhum problema.

Carregue na barra de espaço para continuar

PRIMEIRO BLOCO

OUTROS	EU
<p>Posicione os seus dedos indicadores sobre as teclas Q e P do seu teclado.</p>	
<p>Itens (palavras) representando as categorias no topo vão aparecer um a um no centro do ecrã.</p>	
<p>Quando o item pertencer à categoria no lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria no lado direito, carregue na tecla P. Os itens pertencem apenas a uma categoria. Se cometer um erro aparecerá um X.</p>	
<p>Esta é uma tarefa de classificação cronometrada. REALIZE-A O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL fazendo o menor número de erros possível.</p>	
<p>Carregue na barra de espaço para começar</p>	

Apresentação de 10 palavras da categoria “Eu” e 10 da categoria “Outros”

	<i>Eu</i>	<i>Outros</i>
Mês nascimento	Fevereiro	Julho
Signo	Peixes	Balança
Cidade onde vive	Odivelas	Sevilha
Primeiro nome	Susana	Marta
Género	Feminino	Masculino
Apelido	Cardoso	Matias
Bairro	Chapim	Campo Grande
Clube	Sporting	Benfica
Religião	Católica	Muçulmano
País	Portugal	Espanha

SEGUNDO BLOCO

DESAGRADÁVEL	AGRADÁVEL
<p>Veja acima, as categorias mudaram. Os itens para classificação mudaram também. As regras, contudo, são as mesmas.</p> <p>Quando o item pertencer à categoria do lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria do lado direito, carregue na tecla P. Os itens pertencem apenas a uma categoria. Se cometer um erro aparecerá um X.</p> <p>COMPLETE O TESTE O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL.</p> <p>Carregue na barra de espaço para começar</p>	

Apresentação de 10 palavras Agradáveis: Alegria; Amor; Bondade; Feliz; Glorioso; Maravilhoso; Paz; Prazer; Riso; Saúde.

Apresentação de 10 palavras Desagradáveis: Agonia; Falhanço; Ferido; Horrível; Horroroso; Malvado; Mau; Morte; Terrível; Vômito.

TERCEIRO BLOCO

<p>OUTROS</p> <p>DESAGRADÁVEL</p> <p>Veja acima, as quatro categorias que viu separadas agora aparecem juntas. Lembre-se, cada item pertence a apenas um grupo. Por exemplo, se as categorias flor e bom aparecessem em lados separados acima – palavras significando flor iriam para a categoria flor, não para a categoria bom.</p> <p>Quando o item pertencer à categoria do lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria do lado direito, carregue na tecla P.</p> <p style="text-align: center;">Se cometer um erro aparecerá um X.</p> <p style="text-align: center;">Carregue na barra de espaço para começar</p>	<p style="text-align: right;">EU</p> <p style="text-align: right;">AGRADÁVEL</p>
--	--

Apresentação de 10 palavras da categoria “Eu” e 10 palavras da categoria “Outros”

	<i>Eu</i>	<i>Outros</i>
Mês nascimento	Fevereiro	Julho
Signo	Peixes	Balança
Cidade onde vive	Odivelas	Sevilha
Primeiro nome	Susana	Marta
Género	Feminino	Masculino
Apelido	Cardoso	Matias
Bairro	Chapim	Campo Grande
Clube	Sporting	Benfica
Religião	Católica	Muçulmano
País	Portugal	Espanha

Apresentação de 10 palavras Agradáveis: Alegria; Amor; Bondade; Feliz; Glorioso; Maravilhoso; Paz; Prazer; Riso; Saúde.

Apresentação de 10 palavras Desagradáveis: Agonia; Falhanço; Ferido; Horrível; Horrroso; Malvado; Mau; Morte; Terrível; Vômito.

QUARTO BLOCO

AGRADÁVEL

DESAGRADÁVEL

Veja acima, as categorias mudaram. Os itens para classificação mudaram também. As regras, contudo, são as mesmas.

Quando o item pertencer à categoria do lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria do lado direito, carregue na tecla P. Os itens pertencem apenas a uma categoria. Se cometer um erro aparecerá um X.

COMPLETE O TESTE O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL.

Carregue na barra de espaço para começar

Apresentação de 10 palavras Agradáveis: Alegria; Amor; Bondade; Feliz; Glorioso; Maravilhoso; Paz; Prazer; Riso; Saúde.

Apresentação de 10 palavras Desagradáveis: Agonia; Falhanço; Ferido; Horrível; Horrroso; Malvado; Mau; Morte; Terrível; Vômito.

QUINTO BLOCO

EU DESAGRADÁVEL	OUTROS AGRADÁVEL
<p>Veja acima, as quatro categorias aparecem juntas numa nova configuração. Lembre-se, cada item pertence a apenas um grupo.</p> <p>Quando o item pertencer à categoria do lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria do lado direito, carregue na tecla P. Se cometer um erro aparecerá um X.</p> <p>COMPLETE O TESTE O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL.</p> <p>Carregue na barra de espaço para começar</p>	

Apresentação de 10 palavras da categoria “Eu” e 10 palavras da categoria “Outros”

	<i>Eu</i>	<i>Outros</i>
Mês nascimento	Fevereiro	Julho
Signo	Peixes	Balança
Cidade onde vive	Odivelas	Sevilha
Primeiro nome	Susana	Marta
Género	Feminino	Masculino
Apelido	Cardoso	Matias
Bairro	Chapim	Campo Grande
Clube	Sporting	Benfica
Religião	Católica	Muçulmano
País	Portugal	Espanha

Apresentação de 10 palavras Agradáveis: Alegria; Amor; Bondade; Feliz; Glorioso; Maravilhoso; Paz; Prazer; Riso; Saúde.

Apresentação de 10 palavras Desagradáveis: Agonia; Falhanço; Ferido; Horrível; Horrroso; Malvado; Mau; Morte; Terrível; Vômito.

Texto de Despedida

<p>Terminou esta fase do estudo. Muito Obrigada pela sua colaboração! Por favor, chame o experimentador.</p>
--

Teste de Associação Implícita (Traços Avaliativos)

Texto de Boas Vindas

Muito Obrigada pela sua colaboração.

De seguida irá completar uma outra tarefa.

Ser-lhe-á apresentado um conjunto de palavras para dividir em grupos. Esta tarefa requer que classifique as palavras o mais rapidamente possível fazendo o menor número de erros possíveis.

Carregue na barra de espaço para continuar

Indicações

Mantenha os seus dedos indicadores nas teclas 'Q' e 'P' para permitir uma resposta rápida.

Dois títulos no topo dir-lhe-ão que palavras correspondem a que teclas.

Cada palavra tem uma classificação correcta. A maioria é fácil.

É de esperar que faça alguns erros porque responderá rapidamente. Isto não representa nenhum problema.

Carregue na barra de espaço para continuar

PRIMEIRO BLOCO

OUTROS	EU
<p>Posicione os seus dedos indicadores sobre as teclas Q e P do seu teclado.</p> <p>Itens (palavras) representando as categorias no topo vão aparecer um a um no centro do ecrã.</p> <p>Quando o item pertencer à categoria no lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria no lado direito, carregue na tecla P. Os itens pertencem apenas a uma categoria. Se cometer um erro aparecerá um X.</p> <p>Esta é uma tarefa de classificação cronometrada. REALIZE-A O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL fazendo o menor número de erros possível.</p> <p>Carregue na barra de espaço para começar</p>	

Apresentação de 10 palavras da categoria “Eu” e 10 palavras da categoria “Outros”

	<i>Eu</i>	<i>Outros</i>
Mês nascimento	Fevereiro	Julho
Signo	Peixes	Balança
Cidade onde vive	Odivelas	Sevilha
Primeiro nome	Susana	Marta
Género	Feminino	Masculino
Apelido	Cardoso	Matias
Bairro	Chapim	Campo Grande
Clube	Sporting	Benfica
Religião	Católica	Muçulmano
País	Portugal	Espanha

SEGUNDO BLOCO

NEGATIVO	POSITIVO
<p>Veja acima, as categorias mudaram. Os itens para classificação mudaram também. As regras, contudo, são as mesmas.</p>	
<p>Quando o item pertencer à categoria do lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria do lado direito, carregue na tecla P. Os itens pertencem apenas a uma categoria. Se cometer um erro aparecerá um X.</p>	
<p>COMPLETE O TESTE O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL.</p>	
<p>Carregue na barra de espaço para começar</p>	

Apresentação de 10 palavras Positivas: Esperto; Inteligente; Estimado; Nobre; Forte; Amado; Honesto; Competente; Digno; Simpático.

Apresentação de 10 palavras Negativas: Estúpido; Feio; Falhado; Horrível; Inútil; Desprezível; Fraco; Odiado; Culpado; Mau.

TERCEIRO BLOCO

<p>OUTROS</p> <p>NEGATIVO</p> <p>Veja acima, as quatro categorias que viu separadas agora aparecem juntas. Lembre-se, cada item pertence a apenas um grupo. Por exemplo, se as categorias flor e bom aparecessem em lados separados acima – palavras significando flor iriam para a categoria flor, não para a categoria bom.</p> <p>Quando o item pertencer à categoria do lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria do lado direito, carregue na tecla P.</p> <p style="text-align: center;">Se cometer um erro aparecerá um X.</p> <p style="text-align: center;">Carregue na barra de espaço para começar</p>	<p style="text-align: right;">EU</p> <p style="text-align: right;">POSITIVO</p>
--	---

Apresentação de 10 palavras da categoria “Eu” e 10 palavras da categoria “Outros”

	<i>Eu</i>	<i>Outros</i>
Mês nascimento	Fevereiro	Julho
Signo	Peixes	Balança
Cidade onde vive	Odivelas	Sevilha
Primeiro nome	Susana	Marta
Género	Feminino	Masculino
Apelido	Cardoso	Matias
Bairro	Chapim	Campo Grande
Clube	Sporting	Benfica
Religião	Católica	Muçulmano
País	Portugal	Espanha

Apresentação de 10 palavras Positivas: Esperto; Inteligente; Estimado; Nobre; Forte; Amado; Honesto; Competente; Digno; Simpático.

Apresentação de 10 palavras Negativas: Estúpido; Feio; Falhado; Horrível; Inútil; Desprezível; Fraco; Odiado; Culpado; Mau.

QUARTO BLOCO

POSITIVO	NEGATIVO
<p>Veja acima, as categorias mudaram. Os itens para classificação mudaram também. As regras, contudo, são as mesmas.</p>	
<p>Quando o item pertencer à categoria do lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria do lado direito, carregue na tecla P. Os itens pertencem apenas a uma categoria. Se cometer um erro aparecerá um X.</p>	
<p>COMPLETE O TESTE O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL.</p>	
<p>Carregue na barra de espaço para começar</p>	

Apresentação de 10 palavras Positivas: Esperto; Inteligente; Estimado; Nobre; Forte; Amado; Honesto; Competente; Digno; Simpático.

Apresentação de 10 palavras Negativas: Estúpido; Feio; Falhado; Horrível; Inútil; Desprezível; Fraco; Odiado; Culpado; Mau.

QUINTO BLOCO

EU	OUTROS
NEGATIVO	POSITIVO
<p>Veja acima, as quatro categorias aparecem juntas numa nova configuração. Lembre-se, cada item pertence a apenas um grupo.</p> <p>Quando o item pertencer à categoria do lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria do lado direito, carregue na tecla P. Se cometer um erro aparecerá um X.</p> <p>COMPLETE O TESTE O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL.</p> <p>Carregue na barra de espaço para começar</p>	

Apresentação de 10 palavras da categoria “Eu” e 10 palavras da categoria “Outros”

	<i>Eu</i>	<i>Outros</i>
Mês nascimento	Fevereiro	Julho
Signo	Peixes	Balança
Cidade onde vive	Odívelas	Sevilha
Primeiro nome	Susana	Marta
Género	Feminino	Masculino
Apelido	Cardoso	Matias
Bairro	Chapim	Campo Grande
Clube	Sporting	Benfica
Religião	Católica	Muçulmano
País	Portugal	Espanha

Apresentação de 10 palavras Positivas: Esperto; Inteligente; Estimado; Nobre; Forte; Amado; Honesto; Competente; Digno; Simpático.

Apresentação de 10 palavras Negativas: Estúpido; Feio; Falhado; Horrível; Inútil; Desprezível; Fraco; Odiado; Culpado; Mau.

Texto de Despedida

<p>Terminou esta fase do estudo. Muito Obrigada pela sua colaboração! Por favor, chame o experimentador.</p>
--

ANEXO 4
CURRÍCULUM VITAE

Curriculum Vitae



DADOS PESSOAIS

Nome: Sandra da Conceição Gonçalves Tavares Marcelino

Nacionalidade: Portuguesa

Data de nascimento: 15/02/1984

Morada: Avenida Marechal Francisco Costa Gomes, Rtb6, Lote 2.4, 7ºB, 1900-456
Olaias - Lisboa

Telemóvel: 916349292

E-mail: sandratavaresmarcelino@gmail.com

HABILITAÇÕES ACADÉMICAS

Encontro-me a frequentar o 2º e último ano do Mestrado em Psicologia Social e das Organizações no Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE-IUL),.

2004-2007: Licenciatura em Psicologia, concluída no Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE-IUL), com média final de 15 valores.

2003: Kean University, New Jersey, USA.

FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

2008: Recolha de dados para o doutoramento de Isabel Craveiro (“Mulheres em idade fértil/pobreza – acesso e padrões de utilização dos cuidados de saúde materna no concelho de Lisboa”).

2006: Participação no seminário de “Psicologia Clínica e da Saúde”, realizado no ISCTE-IUL.

2006: Participação no seminário de “Psicofisiologia”, realizado no ISCTE-IUL.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2008: Estágio de formação profissional na Allianz Portugal.

2008: Estágio curricular na Allianz Portugal.

2003-2008: Auxiliar num lar de 3ª idade.

APTIDÕES E COMPETÊNCIAS SOCIAIS

Competências sociais: espírito de equipa, comunicação, capacidade de adaptação, capacidade de improvisação, adquiridas ao longo do percurso académico.

Competências técnicas: tratamento estatístico de dados, elaboração de projectos, adquiridas ao longo do percurso académico.

INFORMAÇÃO ADICIONAL

Conhecimentos na óptica do utilizador, dos seguintes programas: Word, Excel, Power Point, Access, SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*).

2001-2002: Bolsa de mérito pelos resultados obtidos na Escola Secundária do Cartaxo.

1999-2000: Bolsa de mérito pelos resultados obtidos na Escola do Ensino Básico de Manique do Intendente.