

Cognição Social

<https://doi.org/10.21814/uminho.ed.157.3>

Diana Ramos de Oliveira

Programa de Pós-graduação em Psicologia,
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil
<https://orcid.org/0000-0001-7604-4825>
dianaramos@ufrj.br

Rosa Cabecinhas

Centro de Estudos de Comunicação e Sociedade, Instituto de Ciências Sociais,
Universidade do Minho, Braga, Portugal
<https://orcid.org/0000-0002-1491-3420>
cabecinhas@ics.uminho.pt

Yuri Sousa

Instituto de Psicologia e Serviço Social, Universidade Federal da Bahia, Bahia, Brasil
<https://orcid.org/0000-0002-8713-5543>
yuri.sousa@ufba.br

Resumo

A cognição social abrange o estudo científico da mente e processamento de informação social. O comportamento humano pode, pelo menos em parte, ser explicado por padrões básicos de pensamento, que constituem o cerne das cognições sociais. Trata-se da capacidade dos indivíduos de formular inferências a partir das informações sociais do ambiente. A pesquisa sobre cognição social explora como se faz julgamentos sociais sobre outros indivíduos ou grupos sociais, sobre papéis sociais e sobre suas próprias experiências em contextos sociais. Uma das primeiras descobertas da psicologia social é que a cognição social é frequentemente marcada por vieses ou enviesamentos. A psicologia cognitiva, a neurociência e a psicologia social enfatizam os aspectos mais sociais da cognição. Neste capítulo, apresentamos alguns elementos da cognição social e suas perspectivas. Relacionamos a cognição social a algumas teorias psicológicas, vinculando a literatura de pesquisa e chamando a atenção para outras técnicas metodológicas utilizadas atualmente. Assim sendo, trataremos de elucidar como a natureza das estruturas mentais e dos processos operam na cognição social como uma tarefa central.

Palavras-chave

cognição social, percepção social, estruturas sociais, processos sociais

Introdução

Discorrer sobre a cognição social instiga a busca de conhecimentos sobre as bases psicológicas das relações sociais, envolvendo questões centrais na pesquisa psicossocial: “os modos pelos quais as pessoas pensam sobre si mesmas e sobre as coisas, formam impressões acerca de outras pessoas ou grupos sociais e explicam comportamentos e eventos” (Ferreira, 2010, p. 54).

De acordo com Pereira e Bastos (2014), a abordagem da cognição social parte de uma premissa básica: o conhecimento acerca do mundo físico e social é essencial para a sobrevivência humana. O crescimento da cognição social foi uma reação ao domínio anterior do *behaviorismo*, um modelo que não captava as nuances de uma ampla gama de comportamentos sociais, instigando psicólogos sociais a buscarem compreender processos e estruturas cognitivas que se desenrolam durante as interações sociais. Nesse contexto, a partir do que se pode chamar de “enfoque cognitivo”, compreende-se que se quisermos entender o comportamento de uma pessoa em dado momento, é preciso saber como ela interpreta e experimenta a situação em questão (Gilovich et al., 2016).

De acordo com Garrido et al. (2011), estes “pressupostos herdados da *gestalt* social, do *construtivismo*, da teoria da *aprendizagem social*, e do *processamento de informação* começaram a ser integrados” (p. 126), convergindo na ideia de que os “registos perceptivos são organizados em categorias, interpretados em termos de estruturas internas de processamento de informação, e moldados em função da experiência individual e cultural, adquirindo significado através de um processo activo e construtivo de lidar com a realidade” (p. 126). Ainda, estes autores defendem que a cognição social traz à tona a importância do nível de análise cognitivo na psicologia social. Admitindo que

nem toda a psicologia social é cognição social porque nem toda a psicologia social enfatiza o nível de análise cognitivo. A cognição social é social porque enfatiza o carácter interpessoal, inter-subjectivo e reflexivo da cognição, e cognitiva porque enfatiza o nível de análise cognitivo na psicologia social. (Garrido et al., 2011, p. 127)

Para Mathew e Raja (2018), a cognição social diz respeito às estruturas e processos cognitivos que moldam a nossa compreensão das situações sociais e que medeiam o nosso comportamento. Assim sendo, as estruturas cognitivas são categorias nas quais classificamos as informações recebidas. Estas estruturas são criadas através de múltiplas experiências e funcionam como quadros interpretativos para novas informações.

A área da cognição social se foca nos fatores internos e processos mentais relacionados ao mundo social. Embora, de certa forma, a psicologia social tenha sido cognitiva a partir dos anos 1940 (cf. Fiske & Taylor, 1991), a perspectiva da cognição social redefiniu as maiores questões em psicologia social (Bar-Tal & Kruglanski, 1988), inspirando uma intensa atividade de pesquisa durante as últimas décadas.

O que é Cognição Social?

A literatura sugere que a expressão “cognição social” terá sido utilizada pela primeira vez por Bruner e Tagiuri (1954), num célebre artigo sobre percepção da pessoa. No entanto, esta expressão não captou, na altura, a atenção dos investigadores e só viria a tornar-se corrente nos anos 1980, quando a perspectiva da cognição social se tornou dominante no seio da psicologia social.

Segundo Hamilton (1981), a cognição social estuda os processos de aquisição, transformação e recordação da informação social e dos fatores que influenciam esses processos, assim como a relação entre esses processos e os julgamentos efetuados pelo indivíduo. Por seu turno, Fiske e Taylor (1991) consideram que a cognição social estuda a forma como as pessoas se definem e definem os outros.

Em uma literatura mais recente, encontram-se algumas definições de cognição social, como, por exemplo, a de Bishop e Trout (2005), que apresentam o conceito do ser humano

como um agente processador de informações, em que este raciocina sobre os elementos processados e procura identificar, explicar e compreender os eventos que ocorrem no ambiente que o cerca. Esta capacidade de raciocinar sobre as causas e razões de um determinado evento é um dos elementos mais importantes na caracterização da natureza humana e uma das premissas básicas de estudo da cognição social.

De acordo com Myers (2014), a cognição social é a maneira pela qual alguém lembra, analisa, interpreta e usa informações sobre o mundo social. A cognição social corresponde, segundo Monteiro e Neto (2010), às habilidades de identificação, manipulação e adequação do comportamento, tendo como parâmetros a seleção de informações socialmente relevantes, desde que detetadas e processadas a partir do ambiente, conforme o contexto em que o indivíduo se encontra. Assim, pode-se considerar que o campo da cognição social estuda “como as pessoas pensam sobre o mundo social e chegam a julgamentos que as ajudam a interpretar o passado, entender o presente e predizer o futuro” (Gilovich et al., 2016, p. 110).

De maneira geral, poder-se-ia dizer, então, que a expressão “cognição social” é utilizada para se referir a estruturas de conhecimento, aos processos interpessoais de criação e disseminação de conhecimento (incluindo a codificação, armazenamento, recuperação e ativação de informações sociais), ao real conteúdo desse conhecimento e à formação de cada um desses aspectos da cognição pelas forças sociais.

Estruturas e Processos Cognitivos na Relação com o Outro

Estruturas e processos cognitivos moldam a nossa compreensão das situações sociais, por exemplo, pela influência de vieses, esquemas e heurísticas (Rodrigues et al., 2010), que atuam como mediadores cognitivos entre nós (agentes) e o mundo. Na sua essência, o pressuposto fundamental da investigação sobre cognição social é a ideia de que as representações mentais que temos de nós mesmos (o *self*), de outras pessoas e de situações sociais desempenham um papel fundamental na formação do comportamento. A tarefa central da investigação sobre cognição social é, portanto, fornecer uma especificação da natureza destas estruturas mentais e dos processos que nelas operam (Mathew & Raja, 2018).

Nesse contexto, o “esquema” é um constructo fundamental, sendo introduzido por Bartlett (1932) na sua análise de como as histórias são transmitidas de pessoa para pessoa, especialmente histórias de uma cultura diferente daquela das pessoas que comunicam a história. A noção de “esquema” abrange conteúdos variados na psicologia cognitiva. Uma concepção ampla é que os esquemas são mais abstratos e maiores que as categorias e que contêm relações entre características e regras que os governam, enquanto as categorias classificam coisas e pessoas. Um esquema é um conjunto organizado e estruturado de cognições sobre algum conceito ou estímulo (Fiske & Taylor, 1991), podendo ser sobre pessoas específicas, traços de personalidade, papéis sociais, sobre si mesmo (autoconceito, o *self*), objetos específicos, grupos ou categorias sociais (estereótipos), eventos, situações, entre outros (Tróccoli, 2011). Esquemas são representações mentais generalizadas que organizam o conhecimento e orientam o processamento da informação, influenciando a maneira como codificamos, julgamos e lembramos tais informações (Rodrigues et al., 2010; Tróccoli, 2011). Nesse contexto, quaisquer que sejam os processos analisados, parece ser relevante estabelecer relações com estruturas básicas de conhecimento, visando compreender, por exemplo, como os esquemas moldam e são moldados por processos de atenção, interpretação e

memória, ou, ainda, como a ativação de heurísticas e vieses pode reforçar ou alterar os esquemas preexistentes.

De acordo com Mecca et al. (2016), todavia, não há uma definição precisa de quantos e quais são os domínios da cognição social. Por outra parte, Fiske e Taylor (2013) identificam 14 domínios da cognição social, que vão desde conceitos mais básicos, como atenção social e codificação de estímulos sociais, até processos sociais de ordem superior, como tomada de decisão social. Neste capítulo, veremos apenas alguns deles.

Pinkham et al. (2014), ao realizarem um levantamento feito com pesquisadores com experiência em pacientes clínicos, especialmente com esquizofrenia e transtorno do espectro autista, de maneira a conhecer as melhores e mais adequadas medidas para avaliar a cognição social, destacaram a presença de quatro domínios da cognição social, a saber: processamento das emoções, percepção social, teoria da mente, e estilo e viés de atribuição (atribuição causal), corroborando estudos prévios de Penn et al. (2006). Ainda que no decorrer do texto sejam apresentados outros componentes da cognição social, os quatro domínios mencionados podem ser detalhados como forma de organizar a discussão.

Processamento (Percepção) das Emoções e Percepção Social

De acordo com Mecca et al. (2016), a componente *percepção das emoções* é marcada pela capacidade de perceber e usar as emoções de forma adequada. Esse domínio da cognição social apresenta subníveis: em um nível primário, o reconhecimento de expressões faciais e o reconhecimento de emoções atuam como preditores do processo de socialização; em um nível avançado, a compreensão e o gerenciamento das emoções seriam preditores do desenvolvimento das demais habilidades sociais.

A *percepção social* diz respeito a como produzimos conhecimento sobre o outro, formando impressões e atribuindo-lhes motivações, afetos, crenças, entre outros (Heider, 1958/1970). A evolução conceitual e interpretativa tem avançado na atualidade, e, neste sentido, Leyens e Dardenne (1996) e Fiske e Taylor (2017), conforme descrito por Ramos-Oliveira e Senra (2021), argumentam sobre como a percepção social pode ser sistematizada em cinco grandes perspectivas, apoiadas em grandes teorias e evidências empíricas: (a) *ser racional e consistente*: alguém que se apoia na racionalização e na procura de consistência para reduzir o estado de desconforto psicológico provocado pela inconsistência entre as suas cognições; (b) *cientista ingênuo*: as pessoas processam informação, recorrendo sobretudo às suas teorias e não a um processamento mais elementar que exige o exame detalhado e objetivo da informação; (c) *processador de dados*: o indivíduo aborda os fatos de forma objetiva na ausência de preconceções (Anderson, 1981); (d) *avaro cognitivo*: aludindo à relutância com que as pessoas utilizam as suas capacidades para perceber os outros de forma precisa; (e) *estrategista social motivado*: alguém que dispõe de várias formas de pensar, que seleciona e utiliza com base nos seus objetivos, motivos e necessidades (ver Fiske & Taylor, 2017).

Outros autores destacam que as principais correntes desse campo poderiam ser organizadas em apenas duas metáforas a respeito do ser humano, a saber, o *avaro cognitivo* e o *tático motivado* (e.g., Pereira & Bastos, 2014; Pereira & Dantas, 2023). O *avaro cognitivo* seria um processador de informações com recursos limitados, que recorre a atalhos cognitivos como forma de economia de esforço, e que, por isso, tenderia a cometer erros sistemáticos de julgamento. O *tático motivado* seria um agente influenciado por emoções, crenças, valores, atitudes, estereótipos, preconceitos, entre outros constructos, que, em algumas circunstâncias, é capaz de processar as informações da situação de maneira mais

criteriosa. Conforme salientam Pereira e Dantas (2023), essas duas perspectivas devem ser consideradas complementares para compreender as diferentes facetas de manifestação da ação humana.

Em direção similar, um conjunto de evidências e teorias em cognição social tem argumentado em favor da existência de dois sistemas complementares de processamento da informação (e.g., Duckitt, 2001; Frankish, 2010; Kahneman, 2011/2012). Um sistema seria responsável pelo pensamento automático, rápido, intuitivo, não consciente e pouco dispendioso em termos de esforço cognitivo, ao passo que o outro estaria relacionado ao pensamento controlado, consciente, deliberado e reflexivo. As pesquisas sobre os sistemas duais têm demonstrado que, com frequência, evitamos processos cognitivos controlados, especialmente em situações familiares, em que processos automáticos e intuitivos bastam (Kahneman, 2011/2012). Nesse sentido, a percepção social e a formação de impressões sobre os outros também podem ser influenciadas por mecanismos ora automáticos, ora controlados (e.g., Wyer & Srull, 1988).

De acordo com Asch (1946), levamos apenas 30 segundos para formar uma primeira impressão sobre alguém. É nesse curto espaço de tempo que são analisadas características (e.g., traços de personalidade, estados de humor), que relacionam a nossa interação com os outros, formando um todo organizado em que inconsistências impelem a procura por formas de reduzir tensões na percepção social (Asch, 1952/1977). Mesmo que um indivíduo deseje revelar características diferentes ou contraditórias, tendemos a criar uma impressão unificada sobre ele. A informação adquirida inicialmente costuma ter um impacto maior, influenciando significativamente nossos julgamentos futuros, mesmo que essa impressão possa ser alterada posteriormente (Asch, 1946). Esse fenômeno é conhecido como “efeito de primazia”, um efeito de ordem, em que os primeiros elementos apresentados exercem maior influência na formação de julgamentos do que os elementos subsequentes, especialmente quando as informações são ambíguas (Gilovich et al., 2016).

Importa mencionar que a formação de impressões não se limita ao nível interpessoal de análise, já que uma decorrência das pesquisas baseadas no modelo do avaro cognitivo foi o reconhecimento da importância do grupo no âmbito da percepção social. Fiske e Neuberg (1990) argumentam que os processos de formação de impressões baseados nas categorias sociais têm prioridade sobre os sustentados nos atributos pessoais. Dadas as limitações inerentes ao sistema cognitivo, é mais simples (i.e., requer menos esforço) e mais eficiente (i.e., requer menos tempo) para o observador usar informação categorial para a formação de impressões acerca dos indivíduos do que analisar cada pessoa numa base puramente singular. De acordo com os autores, as pessoas formam impressões dos outros através de uma variedade de processos que estão ligados a um *continuum*, refletindo o grau com que os indivíduos utilizam atributos particulares da pessoa-alvo (Fiske & Neuberg, 1990). Em um dos polos do *continuum* estão os processos baseados em categorias (*category-based*), que se concentram na categoria de pertencimento da pessoa-alvo, excluindo em grande parte seus atributos particulares. No outro polo, estão os processos baseados em atributos pessoais (*attribute-based*), que se concentram nos atributos específicos da pessoa-alvo, excluindo em grande parte suas categorias de pertencimento.

Decorrem desse modelo cinco premissas: os indivíduos dão prioridade aos processos baseados em categorias; a interpretação do ajustamento entre a categoria e os atributos determina o uso do *continuum*; o uso do *continuum* é mediado por mudanças no nível de atenção; a motivação influencia a formação de impressões de acordo com a interdependência estrutural; as influências motivacionais também são mediadas pela atenção e pela resposta interpretativa aos atributos da pessoa-alvo (Fiske & Neuberg, 1990). Relativamente à primeira premissa deste modelo, interessa referir que a prioridade dos processos baseados na categoria se manifesta em dois aspetos: os indivíduos tentam num

primeiro momento “encaixar” a pessoa numa categoria específica, e só se esse “encaixe” se revelar muito desajustado é que passam para a fase seguinte, que exige mais atenção e maior esforço cognitivo, formando as suas impressões a partir dos atributos pessoais.

Autoestima

Segundo Mathew e Raja (2018), a autoestima é considerada um princípio norteador da cognição social, pois a avaliação que fazemos de nós mesmos é central para compreendermos o mundo à nossa volta. Uma pessoa com autoestima elevada se percebe capaz, tem um autoconceito positivo e, geralmente, é confiante com outras pessoas. Uma pessoa com baixa autoestima tende a não ter confiança em si própria, resultando na falta de motivação.

A autoestima diz respeito ao valor que um indivíduo atribui a si próprio e associa à percepção de si (Baumeister et al., 2003). A autoestima pessoal e a autoestima coletiva são importantes para sobreviver como uma identidade pessoal e no grupo (Ramos-Oliveira, 2016). Nos últimos anos, estudos empíricos e teóricos têm buscado determinar os efeitos dos processos psicossociais e da cognição social na autoestima. Os resultados mostraram que a autoestima pessoal está associada à autoestima coletiva, principalmente na dimensão da percepção do apoio social no seu grupo. Ademais, a autoestima coletiva é uma fonte de autoestima pessoal, em sua dimensão de pertencimento ou percepção de capital social no grupo, particularmente em sociedades heterogêneas como o Brasil (Ramos-Oliveira, 2016).

Os estudos de Werneck e Ramos-Oliveira (2021) sobre o comer emocional¹ apontam correlações significativas entre autoestima, comer emocional e estereótipos negativos. Uma autoestima negativa se relaciona com uma maior tendência de desenvolver o comer emocional. O comer emocional se associa a estereótipos negativos (e.g., mentiroso, fraco). Esses achados ratificam como a cognição social é capaz de analisar os fatores preditivos e precursores dos comportamentos de saúde, descrevendo o comportamento como o resultado de processos cognitivos (Garrido et al., 2011).

Atribuição Causal

Atribuições são declarações causais, ou seja, a maneira como se atribui as causas aos acontecimentos. As primeiras formulações da teoria da atribuição foram desenvolvidas por Heider (1958/1970), que considerava que o ser humano empenha os esforços necessários para compreender os acontecimentos que vivencia e diferencia as causas que vêm da própria pessoa e aquelas que independem da pessoa. Para Heider (1958/1970), a atribuição causal centra a sua análise na forma como os indivíduos ajustam internamente as suas cognições, de maneira a estarem em equilíbrio consigo próprios e nos ajustamentos que eles mesmos fazem perante o meio social em que se inserem. Em sua perspectiva, o comportamento seria o resultado da interação entre fatores pessoais ou internos (e.g., aptidão, esforço, fadiga) e fatores ambientais ou externos (e.g., dificuldade da tarefa, oportunidade, sorte). O autor constatou que, quando alguém observa o comportamento de outra pessoa, há uma tendência a superestimar a influência de fatores pessoais em detrimento de fatores externos, situacionais, um viés que foi posteriormente chamado de “erro fundamental de atribuição” (Ross, 1977).

1 Comer emocional refere-se ao ato de comer por impulso, estando associado a sintomas depressivos e ansiedade. O comer emocional é uma condição nociva à saúde (física, mental e social), e pode ser um precursor ou um componente adjunto dos transtornos alimentares.

Silva et al. (2011) argumentam que as pessoas tendem a achar explicações para seus sucessos e fracassos para poderem compreender o seu ambiente, estabelecendo relações com base nas suas crenças e expectativas para justificar o seu desempenho. O desempenho está diretamente ligado às emoções, refletindo na autoestima. Além de se relacionar com aspetos afetivos e motivacionais envolvidos na manutenção do autoconceito e da autoestima, os processos de atribuição causal também são influenciados por dinâmicas posicionais e ideológicas. Por exemplo, quando membros de grupos alvo de preconceito adotam comportamentos negativos, prevalecem atribuições internas ou geneticamente determinadas, ao passo em que os comportamentos positivos são frequentemente acompanhados por explicações externas, baseadas em excecionalidade, sorte ou manipulação do contexto (Pettigrew, 1979).

Processos Automáticos, Heurísticas e Vieses Cognitivos

Após apresentar alguns dos principais componentes e processos básicos relacionados à cognição social, como a percepção das emoções, a percepção social, a autoestima e a atribuição causal, é essencial considerar como esses processos são influenciados por processos automáticos, heurísticas e vieses cognitivos, que desempenham um papel crucial na forma como interpretamos informações sociais e tomamos decisões.

Efeito *Priming*

O efeito *priming* envolve procedimentos que aumentam a disponibilidade de informações específicas na consciência. Trata-se da “apresentação de uma informação designada para ativar um conceito e consequentemente torná-lo acessível. ‘*Prime*’ é o estímulo apresentado para ativar o conceito em questão” (Gilovich et al., 2016, p. 131). As condições externas podem servir como *priming*, mas em muitos casos os nossos próprios *priming* parecem gerados com base em inferências sobre as características dos outros, por exemplo, quando pensamentos recentes influenciam a interpretação de informações subsequentes (Eysenck, 2009). O conceito tem ainda uma utilidade metodológica, Pereira et al. (2002) descrevem o *priming* como meio para a manipulação das variáveis independentes e da adoção de medidas de tempo de reação e de decisão lexical como recursos para a mensuração da variável dependente. Os efeitos do *priming* nos processos cognitivos foram analisados detalhadamente por Fiske (1998), onde podem ser encontrados argumentos consistentes com o ponto de vista de que o *priming* favorece a avaliação positiva do endo-grupo, ao mesmo tempo que contribui para o processo de categorização.

Efeito de Enquadramento

Outro aspeto a ser levado em consideração é a forma como as questões são enquadradas, o que constitui um aspeto sutil da tomada de decisão em situações de incerteza com implicações diretas no processo de negociação. O *enquadramento* trata da influência no julgamento que resulta da maneira como determinado conteúdo é abordado, incluindo a ordem de apresentação das informações, com consequências positivas ou negativas, ou, como descrito de forma mais tradicional, em um enquadramento de ganha-perde. Luz et al. (2020), revisando vários estudos, verificaram que a eficácia relativa do enquadramento de mensagens de ganho *versus* perda depende de outras características, ligadas ao indivíduo ou ao formato e ao conteúdo das mensagens. O efeito de enquadramento é largamente verificado na influência exercida pelos meios de comunicação à formação de consensos sociais, já que os média “organizam histórias noticiosas e outros discursos através de seus padrões de seleção, ênfase, interpretação e exclusão. Enquadrar é selecionar alguns aspetos da realidade percebida e os colocar em destaque num texto comunicativo” (Rossetto

& Silva, 2012, p. 106). Nesse sentido, o pensamento social é influenciado por disputas e decisões comunicativas sobre quais assuntos devem ser discutidos e sobre como pensar a respeito dos problemas de interesse coletivo, de modo que os mídia fornecem “pacotes interpretativos” que se manifestam em recursos retóricos, ideias-chave, metáforas e soluções imaginadas (Fuks, 2000).

Heurísticas

Uma heurística cognitiva é um atalho para a resolução de problemas, que reduz informações complexas ou ambíguas a operações de julgamento mais simples. Embora sejam geralmente úteis, podem levar a erros severos e sistemáticos de julgamento (Kahneman & Tversky, 1996). As heurísticas fornecem regras ou princípios que permitem fazer julgamentos sociais rapidamente e com esforço reduzido (Kalat, 1999), auxiliando o indivíduo a decidir se uma determinada pessoa ou evento é um exemplo de um esquema específico.

Heurística da Disponibilidade

Com base na *heurística da disponibilidade*, os indivíduos tendem a julgar como mais prováveis os acontecimentos que recordam melhor, por serem mais salientes ou mais recentes do que acontecimentos de igual frequência, mas cujas instâncias não são tão facilmente recordadas (Kahneman & Tversky, 1996). As decisões estratégicas são frequentemente influenciadas pelos julgamentos acerca da probabilidade de certos tipos de acontecimentos. Usando a heurística da disponibilidade, os indivíduos consideram como provável um acontecimento futuro se for fácil recordar as ocorrências passadas desse acontecimento. Geralmente, os acontecimentos que ocorrem frequentemente são mais fáceis de recordar do que os acontecimentos pouco frequentes. O mesmo se verifica com os acontecimentos dramáticos vividos e com os acontecimentos mais recentes. Por estas razões, a heurística da disponibilidade pode distorcer consideravelmente os julgamentos de probabilidade, já que as pessoas podem superestimar a ocorrência de eventos raros, mas que são fáceis de lembrar por serem impactantes.

Os processos cognitivos são antecedentes importantes de táticas de negociação, em que as heurísticas podem ter grande impacto nos resultados. As decisões do negociador são frequentemente efetuadas no contexto de sistemas sociais, organizacionais e culturais complexos que têm restrições legais e suportes históricos (Cabecinhas, 1995). No âmbito jurídico, por exemplo, segundo Andrade (2019), a heurística da disponibilidade é a primeira a ser empregada por todo juiz, pois ele toma decisões a partir das informações que estão disponíveis em sua mente, a partir de seu conhecimento jurídico, de sua experiência profissional. Conforme relata o autor, decidir prontamente, sem pesquisar ou verificar informações, sem examinar regras e cotejar provas, pode redundar em falhas cognitivas que comprometem a realização da justiça, ou seja, a pressa na análise das provas pode significar eficiência sem justiça. O excesso de confiança nos conhecimentos adquiridos origina frequentemente erros de julgamento, pelo que se recomenda uma vigilância autocrítica no exercício desta e outras profissões.

Heurística da Representatividade

Assim como a heurística da disponibilidade, uma das heurísticas mais estudadas nos processos de tomada de decisão é a *heurística da representatividade*, que, segundo Kahneman (2011/2012), funciona como uma comparação para avaliar se um alvo específico pertence a determinada categoria, por parecer típico ou representativo dela. Bazerman (1994) afirma que esse tipo de heurística é uma forma de decisão enviesada por estereótipos, onde as bases do julgamento são modelos mentais de referência. Neste caso, um protótipo é

usado para representar categorias na tarefa de previsão, sendo que a probabilidade, por exemplo, de um indivíduo pertencer a uma categoria específica é julgada pelo grau em que o indivíduo se assemelha ao estereótipo da categoria (Kahneman & Frederick, 2005).

A heurística da representatividade tem várias facetas: (a) insensibilidade ao nível de base (*baseline*) – ao avaliar a probabilidade de determinado acontecimento, as pessoas tendem a descurar o “nível de base” sempre que dispõem de outra informação descritiva, ainda que irrelevante; (b) insensibilidade à dimensão da amostra – as pessoas tendem a não ter em consideração a dimensão da amostra, generalizando a partir de um número reduzido de exemplos; (c) subavaliação do acaso – as pessoas tendem a considerar que as sequências produzidas aleatoriamente têm, elas próprias, uma confirmação aleatória, mesmo quando essa sequência é demasiado curta para que tais expectativas sejam válidas estatisticamente; (d) correlação ilusória – os indivíduos tendem a considerar como mais provável a correlação entre dois acontecimentos particulares do que um conjunto mais global de ocorrência de que essa relação faz parte.

Uma pesquisa realizada por Nunes e Santos (2021) teve por objetivo analisar a influência dos estereótipos na tomada de decisão, a partir da aplicação de um questionário com descrições de situações/perfis a um grupo de 30 pessoas, de sexo masculino e feminino. Os resultados mostraram que o uso da heurística de representatividade, pela maioria dos participantes, ocorreu tanto em situações de decisão que envolvem incerteza quanto em situações que não envolvem incerteza. Esses achados podem contribuir para entender fenômenos sociais em que, mesmo com informações suficientes, os indivíduos se deixam levar por estereótipos para realizar julgamentos.

Especialmente quando combinadas, as heurísticas da disponibilidade e da representatividade podem afetar consideravelmente as estratégias de negociação. Quando é fácil para os negociadores recordar as instâncias prévias em que foram empregues táticas contenciosas, torna-se mais elevada a probabilidade de usar de novo as mesmas táticas. Isto é, quando uma determinada forma de resolver os problemas é facilmente recordada, torna-se uma estratégia mais provável em detrimento de outras. Contudo, a recordação das consequências desastrosas de um comportamento contencioso no passado pode criar o desejo, em ambas as pessoas ou grupos, de não reincidir em tais estratégias (Friedman, 1989). Assim, a recordação das consequências do uso de táticas contenciosas, relações hostis ou não-acordo, pode diminuir a sua probabilidade de ocorrência (Kahneman, 2011/2012).

Heurística da Ancoragem

A *heurística da ancoragem* é uma estratégia de simplificação que se traduz na escolha de um ponto de referência relativamente arbitrário (âncora) que vai influenciar o julgamento. Isto é, os indivíduos fazem estimativas baseadas num valor inicial (derivado da recordação de acontecimentos anteriores ou qualquer outra informação disponível) e, em seguida, procedem a ajustamentos insuficientes, a partir dessa âncora, para estabelecer um valor final. Desse modo, em processos de negociação, a oferta inicial efetuada pelo outro negociador tem uma influência particularmente forte nas exigências e nas concessões subsequentes. Isto pode refletir o uso das heurísticas da ancoragem se considerar que a primeira oferta serve como âncora (Neale & Bazerman, 1991). Possivelmente, o tipo de âncora mais frequente é o *status quo*, a situação existente na altura da negociação, o que geralmente favorece uma parte sobre a outra (Pruitt & Carnevale, 1993).

No campo da tomada de decisão judicial, existe uma elevada adoção de heurísticas. De acordo com Andrade (2019), é comum os juízes edificarem provimentos condenatórios a partir do viés da ancoragem, sem ter a consciência de até que ponto são

influenciados por esta e outros tipos de heurísticas cognitivas nos processos judiciais (e.g., Schünemann, 2000/2012).

Decisões Relacionadas à Vacinação: Um Exemplo da Influência de Processos Sociocognitivos

Recentemente, a pandemia de COVID-19 destacou a complexa interação entre processos sociais e cognitivos na tomada de decisões sobre a vacinação. Estudos realizados na interface entre a psicologia social e a saúde coletiva evidenciam como heurísticas e vieses cognitivos influenciam essas decisões, revelando que as atitudes em relação às vacinas muitas vezes refletem processos automáticos e ideologias subjacentes. A eficácia de estratégias de vacinação está profundamente relacionada à influência de heurísticas e vieses cognitivos, conforme reconhece a Organização Pan-Americana da Saúde (2021a, 2021b) ao explicar que esses fatores contribuem para moldar a percepção do risco associado tanto à doença quanto aos potenciais efeitos adversos das vacinas.

A discussão se faz especialmente relevante diante da constatação de que, a longo prazo, uma das maiores barreiras no combate à pandemia de COVID-19 são as atitudes negativas diante de vacinas (Paul et al., 2021). Tais dificuldades foram agravadas pela disseminação de informações falsas e crenças conspiratórias (Freeman et al., 2020), algo estimulado pelos “movimentos antivacina” (Vignoli et al., 2021). Estudos demonstraram que acreditar em explicações conspiratórias sobre a COVID-19, como a ideia de que seria uma farsa (*hoax*) ou que haveria um interesse político em exagerar seu risco, diminuía a adesão a orientações de autoridades sanitárias, bem como à adoção de comportamentos preventivos, como lavar as mãos e aderir a estratégias de distanciamento social (e.g., Bierwiazzonek et al., 2020; Imhoff & Lamberty, 2020; Stanley et al., 2020). Essas questões não devem ser compreendidas como algo meramente cognitivo ou individual, conforme evidenciado em estudos realizados no Brasil (e.g., Galli & Modesto, 2021), bem como na discussão apresentada no capítulo deste livro sobre atitudes. De todo modo, a percepção de risco relacionada à pandemia e às vacinas é uma variável influenciada por processos sociocognitivos tipicamente estudados na área da cognição social (e.g., Kahneman, 2011/2012), de modo que o tema serve como forma de exemplificar alguns conceitos.

A heurística afetiva, por exemplo, faz com que as pessoas formem julgamentos baseados em seus estados emocionais, o que é exacerbado por imagens carregadas de emoção que podem gerar medo e expectativas negativas. O viés de aversão à perda leva os indivíduos a focar mais nas possíveis perdas do que nos ganhos potenciais, o que pode ser crucial em situações em que a atenção é dirigida aos riscos e reações adversas de uma vacina, em detrimento do seu potencial e segurança (Luz et al., 2020).

O viés de confirmação, por sua vez, faz com que as pessoas busquem e confiem mais em informações que confirmem suas crenças prévias, resultando em maior rigidez, especialmente quando já possuem crenças que dificultam estratégias de prevenção. Adicionalmente, os sistemas de pensamento automático e controlado, mencionados anteriormente, foram relacionados ao tema em uma pesquisa realizada nos Estados Unidos da América (Stanley et al., 2020), em que se identificou que indivíduos menos aptos a utilizar processos cognitivos dispendiosos, deliberados e reflexivos foram mais suscetíveis a acreditar que a pandemia de COVID-19 era uma farsa e menos propensos à adoção de comportamentos de prevenção.

Estudos sobre o chamado “efeito Dunning-Kruger” demonstram que as pessoas tendem a superestimar suas próprias capacidades quando possuem pouco domínio em alguma

atividade e, conseqüentemente, menos competência metacognitiva para perceber suas próprias limitações (e.g., J. Kruger & Dunning, 1999). Antes da pandemia de COVID-19, uma pesquisa sobre atitudes antivacinas revelou que pessoas com pouco conhecimento sobre fatos científicos também eram as mais confiantes sobre suas capacidades de julgamento sobre o tema e as que mais se opunham a políticas de vacinação (Motta et al., 2018).

Outras heurísticas, como a da disponibilidade, fazem com que as pessoas formem julgamentos de probabilidade com base na facilidade de lembrar exemplos. Isso significa que, embora reações adversas graves sejam extremamente raras, a lembrança de casos vívidos ou amplamente noticiados pode aumentar a percepção de risco. A heurística da ancoragem também é relevante, pois os indivíduos tendem a basear seus julgamentos em parâmetros familiares, como a confiança exagerada em fontes de informação não especializadas (e.g., redes sociais, celebridades). Essas heurísticas, somadas a outros processos automáticos, como aversão à ambiguidade, viés de otimismo, arrependimento antecipado e efeito de enquadramento, têm sido estudadas com interesse no campo da saúde, especialmente no tema da vacinação (Luz et al., 2020).

Esses estudos em cognição social são essenciais para compreender a influência de heurísticas, vieses e outros processos automáticos relacionados à tomada de decisão diante da vacinação e de outros comportamentos preventivos em saúde. A sua contribuição é essencial para promover abordagens contextualizadas, considerando as barreiras psicossociais existentes, como a disseminação de informações falsas e as crenças conspiratórias. A compreensão dessas dinâmicas é fundamental para desenvolver estratégias que contornem alguns obstáculos identificados e possam informar intervenções de saúde pública mais eficazes.

Perspectivas Atuais em Cognição Social: Emoção, Motivação, Cognição Social Situada e Neurociências Sociais

Algumas décadas de desenvolvimento do campo da cognição social levaram alguns autores, ainda no século XX, a levantarem questões sobre as limitações decorrentes do facto da pesquisa *mainstream* nesta área negligenciar o papel da motivação e do afeto (e.g., Zajonc, 1980), assim como do contexto social, histórico, cultural e as relações de poder (e.g., Amâncio, 2000; Doise, 1982). Mais recentemente, a disciplina tem vindo a integrar novos contributos, nomeadamente aqueles que enfatizam os constrangimentos emocionais, motivacionais, corporais e os efeitos situacionais na cognição, que são considerados como reguladores fundamentais da cognição e não, apenas, informação adicional a ser processada (Smith & Semin, 2004).

De acordo com Fonseca (2016), as emoções desempenham um papel central na percepção e interpretação das expressões faciais e na compreensão das intenções e estados emocionais de outras pessoas. A capacidade de reconhecer e interpretar adequadamente as emoções alheias é fundamental para uma comunicação eficaz e para a construção de relacionamentos interpessoais saudáveis. Ainda de acordo com este autor, as emoções desempenham um papel crucial na cognição social, influenciando a forma como percebemos, compreendemos e nos relacionamos com os indivíduos ao nosso redor. Por meio do processamento emocional, somos capazes de identificar e interpretar emoções em expressões faciais, entonações de voz e linguagem corporal. Essa habilidade nos ajuda a compreender as intenções e emoções dos outros, possibilitando uma interação mais efetiva e significativa.

O sistema emocional humano funciona dentro de um espectro comportamental que pode ir da atração magnética e curiosa por pessoas, eventos, situações, tarefas, problemas ou desafios, ao seu evitamento imediato (luta ou fuga), podendo passar, igualmente, pela sua tolerância adaptativa necessária (LeDoux, 1998). No caso da aprendizagem, por exemplo, para que aconteça, pela importância que tem a emoção na cognição, é imprescindível que se crie à volta das situações ou desafios (tarefas, propostas, atividades, etc.) de aprendizagem um clima de segurança, de cuidado e de conforto, algo que distingue a cognição social nos humanos, exatamente porque se operou, ao longo da evolução, uma grande expansão cerebral nas regiões temporais e frontais responsáveis pela percepção social e pela comunicação (Fonseca, 2009).

Por outra parte, temos a discussão sobre o estudo de uma cognição situada e distribuída que aponta para uma explicação de como as discussões críticas sobre a cognição, que rejeitam a cisão entre o mental e o social, podem ser integradas à análise de fenômenos sociocognitivos como a significação, a compreensão e a aprendizagem. Tais fenômenos, neste sentido, não podem ser tratados como processos interiores ou como estados mentais estritamente internos ao sujeito, mas como uma realização coletiva, publicamente compartilhada na sequencialidade da interação social (Mondada, 2002). Garrido (2011) argumenta que não sendo uma teoria unificada, nem constituindo uma ruptura com as temáticas historicamente estudadas na cognição social, a cognição situada pode ser perspectivada como uma continuação das trajetórias tradicionais, com novas metodologias, novas ferramentas conceptuais, e, por vezes novos objetivos, chamando a atenção para a importância de se desenvolverem abordagens teóricas que coloquem a interdependência entre o ser social e o contexto em primeiro plano, e que especifiquem não só os processos psicológicos envolvidos, mas também as suas fronteiras (ver Smith & Semin, 2004; Wilson, 2002).

No que diz respeito ao conjunto de métodos que permitem localizar e empreender uma avaliação abrangente dos processos cerebrais subjacentes à cognição e comportamento social, surgiu uma área recente de estudos: as neurociências sociais, uma área interdisciplinar que procura estudar os mecanismos mentais que criam, enquadram, regulam e respondem à nossa experiência no mundo social. A neurociência social cognitiva procura, assim, estudar os mecanismos neuronais subjacentes aos processos sociocognitivos (Blakemore et al., 2004) através da combinação de três níveis de análise: o *nível social*, relativo aos fatores sociais e motivacionais que influenciam o comportamento e a experiência; o *nível cognitivo*, que explora os mecanismos do processamento de informação inerentes a fenômenos de nível social; e o *nível neuronal*, centrado nos mecanismos cerebrais que levam aos processos de nível cognitivo. Neste sentido, um dos benefícios da abordagem da neurociência social cognitiva é a melhor precisão na caracterização do fenómeno socioemocional (Ochsner & Lieberman, 2001; para uma revisão ver Ramos-Oliveira & Oliveira, 2018).

Adicionalmente, as pesquisas de Amodio (2014) sobre as neurociências sociais cognitivas mostram que os estereótipos representam o componente cognitivo do preconceito intergrupar – os atributos conceituais associados a um determinado grupo social (conforme discutido mais detalhadamente neste livro, no capítulo sobre estereótipos sociais). A estereotipagem envolve a codificação de conceitos baseados em grupo e sua influência na formação de impressões, objetivos sociais e comportamento. Desde uma perspectiva neurológica, esses processos são sustentados principalmente pelos lobos temporais anteriores e pelos córtices pré-frontais medial e dorsolateral. Além disso, Amodio (2014) demonstra que as expressões de preconceito e estereótipos são frequentemente reguladas com base em crenças pessoais e normas sociais. Este processo regulatório envolve estruturas neurais que são tipicamente recrutadas para o controle cognitivo, como o cíngulo anterior dorsal e os córtices pré-frontais laterais, bem

como estruturas que suportam a mentalização e a tomada de perspectiva, como o cíngulo anterior rostral e os córtices pré-frontais mediais.

Considerações Finais

O presente capítulo apresentou uma visão geral sobre os diferentes componentes ou domínios da cognição social, ainda que estejamos longe de esgotar este tema. A vivência e experiências do cotidiano permitem que as pessoas conheçam a si mesmas e apresentem uma melhor adaptação social. Ademais, pode-se observar que as diferentes ferramentas da cognição social nos possibilitam, através das estruturas e processos cognitivos, moldar a nossa compreensão das situações sociais e que medeiam o nosso comportamento.

A cognição social tem muito a contribuir para o avanço e entendimento das estruturas e dos processos cognitivos subjacentes aos vários fenômenos sociais, possibilitando novos diálogos e avanços nas pesquisas em diferentes contextos. As relações nas pesquisas da psicologia social, cognição social e outros processos, como, por exemplo, a neurociência social nos fornecem uma visão para a estrutura da motivação na cognição, de base fisiológica com métodos sofisticados, com uso tecnológicos para resolver uma série de questões relativas à percepção social e cognição social. Em síntese, o campo da cognição social tem se expandido significativamente, integrando abordagens que enfatizam a importância das emoções, da motivação, do contexto social e cultural, bem como dos processos neurais subjacentes. Assim, os desenvolvimentos mais recentes sublinham a necessidade de abordagens teóricas que considerem a interdependência entre a pessoa e o contexto envolvente, proporcionando uma visão mais integrada da cognição social em diferentes níveis de análise e dimensões de manifestação.

Agradecimentos

Este trabalho é financiado por fundos nacionais no âmbito do Financiamento Plurianual do Centro de Estudos de Comunicação e Sociedade 2025-2029, referência UID/00736/2025, pela FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P.

Referências

- Amâncio, L. (2000). Identidade social e relações intergrupais. In J. Vala & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia social* (pp. 387-409). Fundação Calouste Gulbenkian.
- Amodio, D. (2014). The neuroscience of prejudice and stereotyping. *Nature Reviews Neuroscience*, 15, 670–682. <https://doi.org/10.1038/nrn3800>
- Anderson, N. H. (1981). *Foundations of information integration theory*. Academic Press.
- Andrade, F. S. (2019). A tomada da decisão judicial criminal à luz da psicologia: Heurísticas e vieses cognitivos. *Revista Brasileira de Direito Processual Penal*, 5(1), Artigo 507540. <https://doi.org/10.22197/rbdpp.v5i1.172>
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41(3), 258–290. <https://doi.org/10.1037/h0055756>
- Asch, S. E. (1977). *Psicologia social* (4.ª ed.; D. M. Leite & M. M. Leite, Trad.). Nacional. (Trabalho original publicado em 1952)
- Bar-Tal, D., & Kruglanski, A. W. (1988). *The social psychology of knowledge*. Cambridge University Press/ Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.

Bartlett, F. (1932). *Remembering*. Cambridge University Press.

Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., & Vohs, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in the Public Interest*, 4(1), 1–44. <https://doi.org/10.1111/1529-1006.01431>

Bazerman, C. (1994). Systems of genres and the enactment of social intentions. In A. Freedman & P. Medway (Eds.), *Genre and the new rhetoric* (pp. 79–101). Taylor & Francis.

Bazerman, M. H. (1994). *Judgment in managerial decision making* (3.^a ed.). John Wiley and Sons.

Bierwaczek, K., Kunst, J. R., & Pich, O. (2020). Belief in COVID-19 conspiracy theories reduces social distancing over time. *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 12(4), 1270–1285. <https://doi.org/10.1111/aphw.12223>

Bishop, M. A., & Trout, J. D. (2005). *Epistemology and the psychology of human judgment*. Oxford University Press.

Blakemore, S. J., Winston, J., & Frith, U. (2004). Social cognitive neuroscience: Where are we heading? *Trends in Cognitive Sciences*, 8(5), 216–222. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2004.03.012>

Bruner, J. S., & Tagiuri, R. (1954). The perception of people. In G. Lindzey (Ed.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2; pp. 634–654). Addison-Wesley.

Cabecinhas, R. (1995). Heurísticas e enviesamentos cognitivos no processo de negociação de conflitos. *Cadernos do Noroeste*, 8(2), 99–119. <https://hdl.handle.net/1822/1648>

Doise, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Presses Universitaire de France.

Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. *Advances in Experimental Social Psychology*, 33, 41–113. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(01\)80004-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(01)80004-6)

Eysenck, M. W. (2009). *Fundamental of psychology*. Psychology Press.

Ferreira, M. C. (2010). A psicologia social contemporânea: Principais tendências e perspectivas nacionais e internacionais. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 26(especial), 51–64. <https://doi.org/10.1590/S0102-37722010000500005>

Fiske, S. T. (1998). Stereotyping, prejudice, and discrimination. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 2; pp. 357–411). McGraw-Hill.

Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23; pp. 1–74). Academic Press.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition*. McGraw-Hill.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (2013). *Social cognition: From brains to culture* (2.^a ed.). SAGE

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (2017). *Social cognition: From brains to culture* (3.^a ed.). SAGE.

Fonseca, V. (2009). *Psicomotricidade e neuropsicologia: Abordagem evolucionista*. Wak.

Fonseca, V. (2016). Importância das emoções na aprendizagem: Uma abordagem neuropsicopedagógica. *Revista Psicopedagogia*, 33(102), 365–384.

Frankish, K. (2010). Dual-process and dual-system theories of reasoning. *Philosophy Compass*, 5(10), 914–926. <https://doi.org/10.1111/j.1747-9991.2010.00330.x>

Freeman, D., Waite, F., Rosebrock, L., Petit, A., Causier, C., East, A., Jenner, L., Teale, A.-L., Carr, L., Mulhall, S., Bold, E., & Lambe, S. (2020). Coronavirus conspiracy beliefs, mistrust, and compliance with government guidelines in England. *Psychological Medicine*, 52(2), 1–13. <https://doi.org/10.1017/S0033291720001890>

Friedman, R. A. (1989). Interaction norms as carriers of organizational culture: A study of labor negotiation at International Harvester. *Journal of Contemporary Ethnography*, 18(1), 03–29. <https://doi.org/10.1177/089124189018001001>

Fuks, M. (2000). Definição de agenda, debate público e problemas sociais: Uma perspectiva argumentativa da dinâmica do conflito social. *BIB - Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais*, (49), 79–94.

- Galli, L. M., & Modesto, J. G. (2021). A influência das crenças conspiratórias e orientação política na vacinação. *Revista de Psicologia da IMED*, 13(1), Artigo 1. <https://doi.org/10.18256/2175-5027.2021.v13i1.4491>
- Garrido, M. V., Azevedo, C., & Palma, T. (2011). Cognição social: Fundamentos, formulações actuais e perspectivas futuras. *PSICOLOGIA*, 25(1), 113–157. <https://doi.org/10.17575/rpsicol.v25i1.282>
- Gilovich, T., Keltner, D., Chen, S., & Nisbett, R. (2016). *Social psychology*. W. W. Norton & Company.
- Hamilton, D. L. (1981). Stereotyping and intergroup behavior: Some thoughts on the cognitive approach. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 333–354). Erlbaum.
- Heider, F. (1970). *Psicologia das relações interpessoais* (D. M. Leite, Trad.). Editora da Universidade de São Paulo. (Trabalho original publicado em 1958)
- Imhoff, R., & Lamberty, P. (2020). A bioweapon or a hoax? The link between distinct conspiracy beliefs about the coronavirus disease (COVID-19) outbreak and pandemic behavior. *Social Psychological and Personality Science*, 11(8), 1110–1118. <https://doi.org/10.1177/1948550620934692>
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: Duas formas de pensar* (C. de A. Leite, Trad.). Objetiva. (Trabalho original publicado em 2011)
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2005). A model of heuristic judgment. In K. J. Holyoak & R. G. Morrison (Eds.), *The Cambridge handbook of thinking and reasoning* (pp. 267–293). Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions. *Psychological Review*, 103(3), 582–591. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.103.3.582>
- Kalat, J. W. (1999). *Introduction to psychology*. Wadsworth/Thomson Learning.
- Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1121–1134. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1121>
- LeDoux, J. (1998). *O cérebro emocional. Os misteriosos alicerces da vida emocional* (T. B. Santos, Trad.). Objetiva. (Trabalho original publicado em 1996)
- Leyens, J.-P., & Dardenne, B. (1996). Basic concepts and approaches in social cognition. In M. Hewstone, W. Stroebe, & G. Stephenson (Eds.), *Introduction to social psychology* (pp. 109–134). Blackwell.
- Luz, P. M., Nadanovsky, P., & Leask, J. (2020). Como as heurísticas e os vieses cognitivos afetam as decisões sobre vacinação. *Cadernos de Saúde Pública*, 36, Artigo e00136620. <https://doi.org/10.1590/0102-311X00136620>
- Mathew, B., & Raja, B. W. D. (2018). *Social cognition*. S.B. Nangia A.P.H. Publishing Corporation.
- Mecca, T. P., Dias, N. M., & Berberian, A. A. (2016). Cognição social. In T. P. Mecca, N. M. Dias, & A. A. Berberian (Eds.), *Cognição social: Teoria, pesquisa e aplicação* (pp. 22–41), Editora Memnon.
- Myers, D. G. (2014). *Psicologia social* (10.^a ed.). AMGH.
- Mondada, L. (2002). Cognition et parole-en-interaction. *Veredas*, 6(1), 9–27.
- Monteiro, L. C., & Neto, M. R. L. (2010). Cognição social. In L. F. Malloy-Diniz, D. Fuentes, P. Mattos, & N. Abreu (Eds.), *Avaliação neuropsicológica* (pp. 162–168). Artmed.
- Motta, M., Callaghan, T., & Sylvester, S. (2018). Knowing less but presuming more: Dunning-Kruger effects and the endorsement of anti-vaccine policy attitudes. *Social Science & Medicine*, 211, 274–281. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2018.06.032>
- Neale, M. A., & Bazerman, M. H. (1991). *Negotiator cognition and rationality*. Free Press.
- Nunes, A. L., & Santos, F. P. (2021). Cognição social e heurísticas: A influência dos estereótipos na tomada de decisão. *Psicologia para América Latina*, (36), 183–192.
- Ochsner, K. N., & Lieberman, M. D. (2001). The emergence of social cognitive neuroscience. *American Psychologist*, 56(9), 717–734. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.56.9.717>
- Organização Pan-Americana da Saúde. (2021a). *Como se comunicar sobre a segurança das vacinas: Diretrizes para orientar os trabalhadores da saúde quanto à comunicação com pais, mães, cuidadores e pacientes*. <https://doi.org/10.37774/9789275722824>

Organização Pan-Americana da Saúde. (2021b). *Comunicação de crise relacionada à segurança das vacinas e da vacinação: orientações técnicas*. <https://doi.org/10.37774/9789275723128>

Paul, E., Steptoe, A., & Fancourt, D. (2021). Attitudes towards vaccines and intention to vaccinate against COVID-19: Implications for public health communications. *The Lancet Regional Health - Europe*, 1, Artigo 100012. <https://doi.org/10.1016/j.lanepe.2020.100012>

Penn, D. L., Addington, J., & Pinkham, A. (2006). Social cognitive impairments. In J. A. Lieberman, T. S. Stroup, & D. O. Perkins (Eds.), *The American psychiatric publishing textbook of schizophrenia* (pp. 261–274). American Psychiatric Publishing.

Pereira, M. E., Ferreira, F.O., Martins, A. H. & Cupertino, C. M.(2002). Imagens e significado e o processamento dos estereótipos. *Estudos de Psicologia*, 7(2), 389-397. <https://doi.org/10.1590/S1413-294X2002000200020>

Pereira, M. E., & Bastos, A. V. B. (2014). Cognições sociais: Uma introdução. *Revista Brasileira de Psicologia*, 1(2), 5–15.

Pereira, M. E., & Dantas, G. S. (2023). Cognição social. In A. R. R. Torres, M. E. O. Lima, E. M. Techio, & L. Camino (Eds.), *Psicologia social: Temas e teorias* (pp. 121–170). Blucher Open Access.

Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5(4), 461–476. <https://doi.org/10.1177/014616727900500407>

Pinkham, A. E., Penn, D. L., Green, M. F., Buck, B., Healey, K., & Harvey, P. D. (2014). The social cognition psychometric evaluation study: Results of the expert survey and RAND panel. *Schizophrenia Bulletin*, 40(4), 813–823. <https://doi.org/10.1093/schbul/sbt081>

Pruitt, D. G., & Carnevale, P.J. (1993). *Negotiation and social conflict*. Open University Press.

Ramos-Oliveira, D. (2016). Autoestima personal y colectiva: Asociación con la identidad étnica en los brasileños. *Anuario de Psicología*, 46(2), 74–82. <https://doi.org/10.1016/j.anpsic.2016.07.004>

Ramos-Oliveira, D., & Santos de Oliveira, F. (2018). Contribuições da neurociência social nos estudos da Schadenfreude, cognição social e emoção intergrupal: Revisão integrativa. *Universitas Psychologica*, 17(4), 1–12. <https://doi.org/10.11144/laveriana.upsy17-4.cnse>

Ramos-Oliveira, D., & Senra, L. (2021). Impacto do Sars-Cov-2 (COVID-19) na cognição social e saúde mental de professores brasileiros. *Revista de Estudios Investigación en Psicología y Educación*, 8(2), 282–300. <https://doi.org/10.17979/reipe.2021.8.2.8566>

Rodrigues, A., Assmar, E. M. L., & Jablonski, B. (2010). *Psicologia social*. Vozes.

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. *Advances in Experimental Social Psychology*, 10, 173–220. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60357-3](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60357-3)

Rossetto, G. P. N., & Silva, A. M. (2012). Agenda-setting e framing: Detalhes de uma mesma teoria? *Intexto*, (26), 98–114.

Schünemann, B. (2012). O juiz como um terceiro manipulado no processo penal? Uma confirmação empírica dos efeitos perseverança e correspondência comportamental (J. T. Lobato, Trad.). *Revista Liberdades*, (11), 38–39. (Trabalho original publicado em 2000)

Silva, G. C. R. F., Mascarenhas, S. A. N., & Silva, I. R. (2011). Vivências de reprovação e as atribuições causais de estudantes sobre o rendimento escolar em Manaus. *Anais do Congresso Nacional de Psicologia Escolar e Educacional* (pp. 4095). Maringá.

Smith, E. R., & Semin, G. R. (2004). Socially situated cognition: Cognition in its social context. *Advances in Experimental Social Psychology*, 36, 53–117. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(04\)36002-8](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(04)36002-8)

Stanley, M. L., Barr, N., Peters, K., & Seli, P. (2020). Analytic-thinking predicts hoax beliefs and helping behaviors in response to the COVID-19 pandemic. *Thinking & Reasoning*, 27, 464–477. <https://doi.org/10.1080/13546783.2020.1813806>

Tagiuri, R., Blake, R. R., & Bruner, J. S. (1953). Some determinants of the perception of positive and negative feelings in others. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48(4), 585–592. <https://doi.org/10.1037/h0056157>

Tróccoli, B. (2011). Cognição social. In C. V. Torres & E. R. Neiva (Eds.), *Psicologia social: Principais temas e vertentes* (pp. 79–99). Artmed.

Vignoli, R. G., Rabello, R., & Almeida, C. C. (2021). Informação, misinformation, desinformação e movimentos antivacina: Materialidade de enunciados em regimes de informação. *Encontros Bibli: Revista Eletrônica de Biblioteconomia e Ciência da Informação*, 26, 01–31. <https://doi.org/10.5007/1518-2924.2021.e75576>

Werneck, G., & Ramos-Oliveira, D. (2021). Autoestima e estereótipos do comer emocional. *Revista Psicologia e Saúde*, 13(3), 117–130. <https://doi.org/pssa.v13i3.1157>

Wilson, M. (2002). Six views of embodied cognition. *Psychonomic Bulletin & Review*, 9, 625–636. <https://doi.org/10.3758/bf03196322>

Wyer, R. S., Jr., & Srull, T. K. (1988). *Advances in social cognition, Volume I: A dual process model of impression formation*. Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9781315801940>

Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35(2), 151–175. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.2.151>

Material Suplementar

[IN]pertinente Podcast, da Fundação Francisco Machado dos Santos – série Questões Sociais, com Rui Costa Lopes, Maria Luísa Lima e Isabel Rocha Pinto: <https://ffms.pt/pt-pt/ffms-play/inpertinente-podcast>

Hidden Brain: <https://hiddenbrain.org/>

People Who Read People: A Psychology Podcast: <https://behavior-podcast.com/>

The Psych Files: <https://thepsychfiles.com/>

