

Atitudes

<https://doi.org/10.21814/uminho.ed.157.4>

Luiza Lins

Centro de Estudos de Comunicação e Sociedade, Instituto de Ciências Sociais,
Universidade do Minho, Braga, Portugal
<https://orcid.org/0000-0002-6131-9264>
luizaalins@gmail.com

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

Anabela Carvalho

Departamento de Ciências da Comunicação, Instituto de Ciências Sociais,
Universidade do Minho, Braga, Portugal
<http://orcid.org/0000-0002-7727-4187>
carvalho@ics.uminho.pt

Resumo

O conceito de atitude tem sido considerado um dos mais relevantes no âmbito da psicologia social. Neste capítulo, abordamos o desenvolvimento empírico e conceitual que este conceito tem recebido nas últimas décadas. Partimos de questionamentos acerca da definição e importância deste constructo que surge para designar diferentes reações individuais organizadas em torno de um tema comum (um objeto, pessoa ou entidade), expressa por meio de diferentes tipos de respostas e revelando uma estrutura relativamente estável. O capítulo inicia-se com uma síntese das principais definições e modelos clássicos. Em seguida, abordamos as funções das atitudes, considerando tanto teorias que enfatizam seus aspectos motivacionais quanto aquelas que destacam suas funções cognitivas. Também discutimos os processos de mudança de atitudes e a complexa relação entre atitudes e comportamentos, uma questão central que impõe inúmeros desafios para a investigação científica. O capítulo contempla ainda teorias fundamentais, como, por exemplo, a teoria da dissonância cognitiva. Acrescentamos algumas implicações práticas, com base em investigações que ressaltam a importância de reflexões sobre as atitudes relativas aos mais diferentes temas sociais, bem como dos desafios teóricos e metodológicos que permanecem. Por fim, apresentamos uma abordagem crítica à centralidade atribuída às atitudes na análise de algumas questões, ressaltando que, apesar de amplamente difundida na academia e na sociedade, tal focalização pode se tornar problemática quando não acompanhada de uma reflexão crítica, especialmente diante de problemas que têm uma raiz sistémica e/ou coletiva como as mudanças climáticas.

Palavras-chave

atitudes, psicologia social, comportamentos, mudança de atitude

O Conceito de Atitude e sua Popularidade

O termo “atitude” é utilizado frequentemente como sinônimo de comportamento em diálogos informais ou mesmo em textos veiculados nos meios de comunicação, como, por exemplo, no excerto publicado pela SIC Notícias (2020): “o Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa, saudou a atitude cívica dos eleitores dos Açores pela participação nas eleições regionais”. No exemplo, compreende-se o ato de votar nas eleições daquele ano enquanto uma “atitude” do eleitorado em questão. Ao contrário desse sentido atribuído pelo senso comum, na psicologia social, as atitudes estão situadas no campo do pensamento, envolvendo cognições, afetos positivos e negativos, e uma intenção comportamental (Lima et al., 2023).

Gordon Allport (1954/1979) considerou o conceito de “atitude” como “o mais distintivo e o mais indispensável da psicologia social” (p. 43), afirmação que ainda hoje reúne elevado consenso. Atualmente, há diferentes definições e modelos teóricos voltados ao estudo das atitudes. Mas, por que razão o conceito se tornou tão popular na psicologia social? Porque o estudo das atitudes pretende ajudar a prever o comportamento dos indivíduos. Além disso, a promoção da mudança de atitudes e de comportamentos tem sido uma das mais importantes áreas de aplicação da psicologia social.

Entretanto, podemos assumir que as pessoas se comportam de acordo com as suas atitudes? Por exemplo, será que as pessoas que se dizem favoráveis às políticas de combate à discriminação agem, necessariamente, de acordo com suas atitudes quando são confrontadas com casos concretos? Para Fazio e Roskos-Ewoldsen (2005), a conclusão mais geral de décadas de investigação sobre o tema é que, por vezes, as pessoas agem de acordo com as suas atitudes e, outras vezes, agem de forma bastante inconsistente com elas. Nesse sentido, os autores sugerem que as investigações e modelos teóricos devem focar em três questões fundamentais: (a) a existência da relação entre atitudes e comportamentos; (b) quando essa relação é expectável ou, mais especificamente, que variáveis determinam o grau em que as atitudes podem influenciar o comportamento; e (c) como as atitudes podem orientar o comportamento.

Neste capítulo, partimos de tais questões para refletir sobre a importância das atitudes sobre os mais diferentes temas sociais. Inicialmente, abordamos a natureza do construto ao discutir algumas definições e modelos clássicos. Tratamos também das funções e mudanças de atitudes. Em seguida, abordamos especificamente a relação entre atitudes e comportamentos. E, por fim, acrescentamos algumas implicações práticas, desafios contemporâneos e também críticas à focalização na análise das atitudes sem a devida reflexão e consciência crítica.

A Natureza das Atitudes: Definições e Modelos Clássicos

O conceito de “atitude” foi introduzido na psicologia social por Thomas e Znaniecki (1918) num trabalho sobre os processos de aculturação dos imigrantes polacos nos Estados Unidos: “por atitudes entendemos um processo de consciência individual que determina atividades reais ou possíveis do indivíduo no mundo social” (p. 22). Nesta primeira definição, o conceito de “atitude” permitia estabelecer uma ligação entre o psicológico e o cultural, constituindo, por isso mesmo, um objeto de análise específico da psicologia social.

No entanto, definições posteriores do conceito negligenciaram a vertente cultural ao considerar a atitude como um estado de “prontidão mental”, tendo esta concepção dominado durante largos anos no seio da disciplina (Jaspars & Fraser, 1984), como podemos

constatar em algumas definições posteriores deste conceito. Embora não tenha sido o único a individualizar o social, Allport (1935, como citado em Lima & Correia, 2013) foi um dos maiores responsáveis por tal individualização da noção de “atitudes sociais”, pois, ao compilar um conjunto de definições do conceito, eliminou as componentes sociais e coletivas das várias definições que considerou (Farr, 1994). Além disso, Allport (1935) formulou uma das mais influentes definições do conceito: “atitude é um estado de preparação mental ou neural, organizado através da experiência e exercendo uma influência dinâmica sobre as respostas individuais a todos os objetos ou situações com que se relaciona” (como citado em Lima & Correia, 2013, p. 203).

Na mesma perspectiva mais psicologizante do conceito, no célebre artigo em que apresenta a fundamentação para a medição científica das atitudes através de escalas de opinião, Thurstone (1928) considera que uma *atitude* corresponde a um conjunto de inclinações, sentimentos e pensamentos acerca de um assunto específico, enquanto uma *opinião* corresponde à expressão verbal de uma atitude. Algumas décadas depois, muitas definições continuavam a seguir esta linha de pensamento.

Assim, para Rosenberg e Hovland (1960), as atitudes são “predisposições para responder a determinada classe de estímulos com determinada classe de respostas” (p. 3). Estas classes de respostas são especificadas como: afetivas (relativas a sentimentos: gostar e não gostar); cognitivas (relativas a crenças, opiniões e ideias acerca do objeto atitudinal); e comportamentais (relativas às intenções e tendências comportamentais face ao objeto da atitude). Este modelo, prevendo três tipos de “classes de respostas”, veio a ficar conhecido como “modelo tridimensional” das atitudes, estando implícita a consonância entre as respostas afetivas, cognitivas e comportamentais.

Contrariamente a este modelo tridimensional, outros autores propuseram conceitualizações de atitude que enfatizam o caráter avaliativo da mesma como o mais importante ou mesmo o seu único componente. Por exemplo, Petty e Cacioppo (1981) consideram que o termo “atitude” deve ser usado para referir um sentimento avaliativo, positivo ou negativo, acerca de uma pessoa, objeto ou entidade. Na mesma linha de ideias, para Ajzen (1988), a atitude é uma “predisposição para responder de forma favorável ou desfavorável a um objeto, pessoa, instituição ou acontecimento” (p. 4). Estas concepções foram denominadas de “modelo unidimensional” das atitudes, uma vez que focam apenas em uma das suas componentes, a avaliativa. Em consequência destas restrições, os defensores deste modelo distinguem o conceito de “atitude” dos conceitos “crença” e “intenção comportamental”. Esta distinção assenta em evidências da literatura que tem vindo a demonstrar as inconsistências entre atitudes e comportamentos.

Um dos modelos unidimensionais mais testados empiricamente foi o de Fishbein e Ajzen (1975). Este modelo estabelece a distinção entre crenças, atitudes, intenção comportamental e comportamento. É um modelo que não descreve a estrutura das atitudes como o de Rosenberg e Hovland (1960), mas sim as relações entre as crenças, as atitudes e as intenções comportamentais. Segundo Fishbein e Ajzen (1975), a *crença* corresponde aos pensamentos e conhecimentos da pessoa acerca do objeto da atitude. A *atitude* corresponde à avaliação positiva ou negativa desse objeto e a *intenção comportamental* à predisposição para ter certo tipo de ação relativamente ao objeto de atitude, ou seja, a prontidão para agir de determinada forma. Mas, a intenção comportamental não implica que o comportamento venha necessariamente a acontecer. Os comportamentos derivam de uma série de influências e dependem de um conjunto de fatores, entre os quais as *normas subjetivas*.

Numa obra em que tentam sistematizar as diversas perspectivas sobre este tema, Eagly e Chaiken (1993) definiram “atitude” como um constructo hipotético referente à “tendência

psicológica que se expressa numa avaliação favorável ou desfavorável de uma entidade específica” (p. 1). Ao referir que se trata de um constructo hipotético, os autores salientam que as atitudes não são diretamente observáveis, constituindo uma variável latente explicativa da relação entre a situação em que o indivíduo se encontra e o seu comportamento, isto é, trata-se de uma inferência sobre processos psicológicos internos, efetuada a partir da observação do comportamento (verbal ou motor).

Do mesmo modo, nesta revisão, Eagly e Chaiken (1993) indicam que tal tendência psicológica que se expressa numa avaliação tem alguma estabilidade temporal (maior que a dos estados de humor passageiros, mas menor que a dos traços de personalidade). Assim, as atitudes expressam-se através de um julgamento avaliativo, sendo esta uma das características subjacentes a uma ampla diversidade de definições para o conceito, representando o ponto essencial sobre o qual há maior consenso entre os diferentes autores atualmente (Lima et al., 2023).

Esse julgamento avaliativo tem três características principais: a direção (posição favorável vs. desfavorável); a intensidade (posição extremada vs. moderada); e a sua acessibilidade cognitiva, isto é, a probabilidade de ser ativada na memória quando o indivíduo é confrontado com o objeto da atitude (e.g., Fazio, 1995). Esta última dimensão está relacionada com a forma como a atitude foi aprendida e com a frequência com que é utilizada pelo indivíduo, sendo que quanto mais acessível for uma atitude, mais forte é a sua influência no processamento da informação e no comportamento (Descheemaeker et al., 2017).

Resumindo, o conceito de “atitude” surge para designar diferentes reações individuais organizadas em torno de um tema comum (determinado objeto, pessoa ou entidade), manifestadas através de diferentes tipos de respostas e revelando estabilidade. Este conceito é um instrumento conceitual elaborado para tentar explicar uma estrutura relativamente estável de elementos: avaliativos (“considero bem ou mal”); afetivos (“gosto ou não gosto”); e comportamentais (“quero ou não quero fazer tal coisa”). A utilidade deste conceito provém da sua economia e potencial preditivo em relação ao comportamento verbal e motor de um interlocutor, devido à estabilidade organizadora que está subentendida (o que não significa que a atitude em relação a determinado objeto não mude ao longo do tempo).

Não sendo a atitude algo diretamente observável, ela só pode ser abordada indiretamente, com a ajuda de indicadores. As medidas de autorrelato, como as opiniões expressas em “escalas de atitudes” (escalas de Thurstone, Likert, Osgood, Suci e Tannenbaum, etc.), são consideradas medidas *diretas* por comparação com outras medidas mais *indiretas* de natureza corporal (respostas psicofisiológicas: respostas galvânicas da pele, dilatação da pupila, etc.), comportamental e cognitiva (para uma revisão, ver Lima & Correia, 2013). As medidas *indiretas* partem da noção de que o comportamento social funciona frequentemente de forma implícita ou inconsciente (Greenwald & Banaji, 1995) e podem ser particularmente recomendáveis quando investigamos temas sensíveis, nos quais pressões contextuais podem impactar as respostas. Medidas de autorrelato, por exemplo, podem ser consideradas menos sensíveis à mensuração de fenômenos como o preconceito, pois, para causar uma boa impressão de si e não parecer preconceituoso, o respondente pode tentar ajustar suas respostas à norma social vigente e não emitir uma opinião sincera (Lima et al., 2023).

Embora muitos investigadores continuem a defender que estamos motivados para estabelecer uma rede de consistência entre opiniões, comportamentos e sentimentos, estes diferentes indicadores não produzem necessariamente resultados idênticos. De fato, comportamo-nos muitas vezes de forma diferente daquela que as nossas palavras poderiam fazer esperar, e nem sempre exprimimos o que pensamos, o que se traduz em inúmeros desafios para o estudo das atitudes.

Funções e Mudanças de Atitudes

Além dos debates já mencionados acerca do estudo das atitudes, permanece a importante questão: para que servem as atitudes? A resposta a esta questão tem seguido quatro vias: as teorias que salientam as funções motivacionais, as teorias que destacam as funções cognitivas, as teorias que fazem sobressair o papel de orientação para a ação e as teorias que evidenciam as funções sociais (Lima & Correia, 2013).

As abordagens que salientam as funções motivacionais tiveram origem em autores de formação psicanalítica (e.g., Katz, 1960). A perspectiva de Katz, designada como “funcionalista”, representa uma tentativa de compreender as razões que levam as pessoas a manter as suas atitudes. Segundo o autor, as razões encontram-se

ao nível das motivações psicológicas e não ao nível do acaso dos acontecimentos e circunstâncias exteriores. A menos que conheçamos as necessidades psicológicas que sustentam uma atitude, estamos em má posição para predizer o quando e como da sua medição. (Katz, 1960, p. 170)

Heider (1958) considerou o princípio do *equilíbrio* como o princípio organizador do *ambiente subjetivo* do indivíduo, isto é, a forma como este percebe o meio em que vive. A teoria pressupõe que este ambiente subjetivo pode ser representado graficamente sob a forma de tríades, envolvendo a pessoa (P) que percebe, a entidade, isto é, a pessoa (O), ou o objeto (X), e a relação, isto é, a atitude positiva (+) ou negativa (-) que une duas pessoas ou uma pessoa e um objeto. Nem todas as tríades têm o mesmo valor para o indivíduo. As tríades equilibradas são aquelas em que o indivíduo percebe concordância de posição em relação a alguém de quem gosta ou discordância em relação a alguém de quem não gosta. As situações desequilibradas correspondem aos casos em que o indivíduo percebe discordância em relação a pessoas de quem gosta ou concordância em relação a pessoas de quem não gosta. Considerando a apresentação deste capítulo, supomos que uma pessoa favorável a medidas de combate à discriminação de migrantes, por exemplo, pode experimentar uma situação de desequilíbrio ao escutar um amigo ou familiar de quem gosta proferir frases discriminatórias, como: “volta para tua terra”, para uma pessoa migrante.

Assim, Heider (1958) define *equilíbrio* como um “estado harmonioso em que as entidades que estão em interação na situação e os seus sentimentos se ajustam sem tensão” (p. 205). Neste sentido, postula o princípio do equilíbrio como organizador da construção do ambiente subjetivo: as situações *equilibradas* são preferidas uma vez que evitam a tensão psicológica. A aplicação deste princípio produz consequências práticas em termos de processamento da informação: conhecendo duas relações entre as entidades que constituem uma tríade, tendemos a completar a situação de forma equilibrada; as situações equilibradas seriam mais estáveis e mais resistentes à mudança do que as desequilibradas.

A teoria da dissonância cognitiva, por sua vez, foi formulada por Festinger (1957) a partir do questionamento sobre o que as pessoas experimentam quando se comportam de maneira contrária a suas próprias atitudes. Na aceção do autor, a dissonância cognitiva refere-se à relação entre duas, ou mais, cognições incompatíveis da mesma pessoa face ao mesmo objeto. De notar o uso lato do conceito de “cognição” por parte do autor. Por “cognição”, Festinger entende tanto pensamentos, atitudes e crenças do indivíduo como os seus comportamentos, desde que sejam conscientes, isto é, tenham uma representação cognitiva. Por “dissonância”, o autor entende a existência simultânea de cognições que não se ajustam entre si. O princípio básico desta teoria tem, tal como a de Heider, bases motivacionais e postula que um estado de dissonância cognitiva é psicologicamente

desagradável, constituindo uma motivação, uma ativação do organismo no sentido da redução ou eliminação da dissonância, o que veio a ser amplamente demonstrado em investigação empírica posterior (e.g., Fazio & Cooper, 1982).

A teoria da dissonância cognitiva é uma das teorias mais duradouras e de maior desenvolvimento empírico na história da psicologia social. Uma das suas inovações em relação às teorias que já discutiam as preferências dos indivíduos por simetria, equilíbrio e consistência, foi o estabelecimento de previsões dinâmicas sobre a magnitude do desequilíbrio e o grau em que as pessoas seriam motivadas a mudar as suas cognições. De acordo com a teoria, quanto maior a dissonância, maior tende a ser a urgência do indivíduo para reduzir o estado de tensão desagradável que experimenta (Cooper, 2019). Assim, considera-se que a ativação no sentido da redução ou eliminação da dissonância é tanto maior quanto maior for a dissonância cognitiva, sendo esta última conceitualizada em função da seguinte fórmula: o produto “importância x número” de cognições dissonantes dividido pelo produto “importância x número” de cognições consonantes.

Além disso, nem todas as cognições incompatíveis produzem dissonância. Para que a dissonância ocorra é necessário que as cognições sejam percebidas como importantes e é preciso que o indivíduo se sinta responsável pelas situações que causam dissonância, isto é, a pessoa precisa acreditar que fez aquilo por razões próprias, de livre escolha, ou que não foi forçada pelas circunstâncias a escolher uma determinada ação. Por exemplo, uma pessoa pode experimentar uma dissonância ao perceber que votou nas últimas eleições em um candidato que, após eleito, tomou uma série de decisões prejudiciais à população. Entretanto, caso o eleitor atribua seu voto à falta de outras opções, pode acreditar que não houve liberdade de escolha do comportamento dissonante e, com isso, reduzir o desconforto cognitivo que poderia provocar um estado de arrependimento ou, eventualmente, uma mudança de comportamento nas próximas eleições.

Desse modo, compreende-se que se eu me considero responsável e o meu comportamento produz consequências indesejadas, eu experimento dissonância. E, para reduzir ou eliminar o desconforto, devo realizar uma mudança. Para Cooper (2019), embora o esforço para reduzir a inconsistência até possa ser alcançado por outros meios, a mudança de atitude tornou-se a resolução mais frequentemente abordada nas investigações sobre dissonância. Assim, para sair de um estado desagradável de dissonância, Festinger (1957) propõe duas estratégias: aumento do número ou da importância das cognições consonantes e/ou diminuição do número ou da importância das cognições dissonantes. A teoria da dissonância cognitiva, portanto, além de abordar as funções cognitivas das atitudes, tem um valor importante também para pensarmos a questão das atitudes como preditoras de comportamentos.

A Complexa Relação Entre Atitudes e Comportamentos

Como referimos, no início do estudo das atitudes estava implícita a consonância entre atitudes e comportamentos, pressupondo-se que as atitudes eram boas preditoras do comportamento. A questão do poder preditivo das atitudes avaliadas por questionário foi claramente colocada por LaPierre (1934), num estudo clássico sobre preconceito racial. Este autor, um psicólogo social americano branco, viajou pelos Estados Unidos da América acompanhado por um casal de chineses. Nessa altura havia um forte preconceito contra os chineses, sendo comum os restaurantes e lojas terem uma placa à porta com a seguinte inscrição: “é proibida a entrada a cães e chineses”. O autor foi anotando as reações dos funcionários dos diversos estabelecimentos hoteleiros. Nesta viagem, foram recebidos em 66 hotéis e em 184 restaurantes, tendo apenas sofrido uma recusa. Algum tempo depois, foi enviada uma carta a cada um destes estabelecimentos, perguntando se aceitariam

chineses como clientes. Das respostas recebidas, 92% eram negativas, tendo os restantes afirmado que dependeria das circunstâncias.

Estes resultados mostraram que é possível haver uma manifestação de tolerância ao nível comportamental e, simultaneamente, uma expressão de intolerância ao nível atitudinal, pelo que foram interpretados como refletindo uma inconsistência entre atitudes e comportamentos. Segundo LaPierre (1934), o preconceito racial influenciou as respostas que os responsáveis pelos hotéis e restaurantes efetuaram por escrito, assemelhando-se aos questionários de atitudes, mas não determinou o comportamento dos mesmos e dos funcionários face a pessoas concretas. Nesse sentido, LaPierre (1934) é extremamente crítico face aos questionários usados na medição das atitudes e recomenda o uso de métodos mais qualitativos do que quantitativos.

A discrepância entre atitudes e comportamentos foi ilustrada empiricamente por diversas réplicas do estudo de LaPierre. Por exemplo, Kutner et al. (1952, como citado em Cabecinhas, 2014) realizaram uma réplica deste estudo em relação a pessoas negras, tendo obtido resultados idênticos. De referir, no entanto, que o casal de chineses que viajava com LaPierre (1934) pertencia claramente a uma classe social elevada, “bem parecidos e bem vestidos, muito sorridentes e com um inglês imaculado” (p. 232) e o estudo de Kutner et al. (1952) foi realizado com três jovens, duas brancas e uma negra, “bem vestidas e bem-educadas” (p. 649). Nestas circunstâncias é muito provável que o comportamento observado nos hotéis e restaurantes possa ser explicado pelo fato da categorização em termos de classe social privilegiada ter sido mais determinante do que a categorização racial (“chineses”, “negras”), sendo estas pessoas concretas consideradas uma exceção à regra (exemplares não prototípicos das respectivas categorias “raciais”), logo merecendo também um tratamento excepcional, sem que os indivíduos sintam necessidade de rever a sua atitude geral face a esses grupos. Em todo o caso, esses estudos tiveram o importante papel de questionar o valor preditivo das atitudes, isto é, a relação entre *pensamento* e *ação*, que não é tão linear quanto se julgava à partida.

Ao longo de décadas de estudo das atitudes, foram-se acumulando as evidências de inconsistência entre atitudes e comportamentos. Ainda no final da década de 1960, uma ampla revisão de estudos experimentais foi realizada por Wicker (1969), que concluiu pela existência de escassas provas capazes de apoiar a postulada influência das atitudes tanto nas expressões verbais quanto nas ações dos indivíduos, sendo a correlação média entre atitudes e comportamentos muito fraca nesse conjunto de estudos (muitas vezes, próxima de zero), o que na concepção do autor sugere várias implicações para os investigadores das ciências sociais.

Face a isto, alguns autores salientam a pouca utilidade prática do estudo das atitudes como preditores do comportamento humano, interessando-se apenas pelo seu papel na justificação posterior do comportamento, na linha da teoria da dissonância cognitiva de Festinger (1957), ou seja, o estudo da relação entre atitudes e comportamentos, sobretudo, no sentido “inverso”, relacionado a como o comportamento é, posteriormente, justificado a partir de mudanças de atitudes. Nas palavras de Abelson (1972, como citado em Lima, 2000): “estamos muito bem treinados e somos realmente bons a encontrar razões para aquilo que fazemos, mas não somos grande coisa a fazer aquilo para que temos boas razões” (p. 208).

Nesse sentido, desde os anos 1950, diferentes autores têm vindo a salientar a importância de olhar a relação inversa: o impacto do comportamento na mudança de atitudes. As técnicas de *role playing* ou jogo de papéis (e.g., Hovland et al., 1953; Rogers, 1970/1973) têm sido muito usadas em psicoterapia para promover mudanças de atitude. Por exemplo, num conflito entre uma mãe e uma filha adolescente, o psicoterapeuta pode pedir-lhes

para representar a última discussão que tiveram, mas invertendo os papéis (isto é, a mãe representa o papel de filha e a filha o papel de mãe), obrigando assim as pessoas a verem o mundo pelos olhos dos outros, o que poderá contribuir para a mudança de atitudes.

No entanto, apesar do ceticismo de muitos acerca desta função das atitudes enquanto preditoras do comportamento, alguns autores ainda salientaram a necessidade de desenvolvimento de melhores e mais diversificadas medidas das atitudes, em função da dificuldade já referida quanto a sua mensuração, especialmente nos casos em que o indivíduo pode estar motivado a avaliar a adequação de suas atitudes, por exemplo, diante de temas em que desejabilidade social atua com mais força, como o preconceito. Na mesma direção, outros autores tentaram desenvolver modelos mais complexos, considerando não mais se as atitudes predizem o comportamento, mas quando e em que condições essa relação pode ser expectável (Lima et al., 2023). Embora, até ao momento, não haja um modelo consensual, a teoria da ação racional (Fishbein & Ajzen, 1975) e a teoria do comportamento planejado (Ajzen, 1991), por exemplo, são teorias que têm recebido visibilidade e desenvolvimento empírico importantes (ver Fazio & Roskos-Ewoldsen, 2005).

A relação entre atitudes e comportamentos é sem dúvida extremamente complexa, como demonstram, por exemplo, os resultados de investigações recentes sobre a relação entre as atitudes pró-ambientais e os comportamentos cotidianos na mitigação das alterações climáticas, nas quais observamos que embora o aumento do conhecimento sobre as causas das alterações climáticas esteja associado a um aumento das intenções comportamentais, o mesmo não acontece em relação às ações concretas de mitigação reportadas pelos participantes (Lázaro et al., 2011). Investigações como essa evidenciam não só a complexidade da relação entre os constructos, mas as implicações e os desafios que persistem.

Implicações Práticas e Desafios Contemporâneos

De acordo com o estudo de Lázaro et al. (2011), a relação entre o consumo de informação midiática sobre alterações climáticas, as intenções comportamentais e os comportamentos parecem reforçar as inconsistências entre atitudes e comportamentos, indicadas na literatura. Contudo, os resultados indicam também a importância que os meios de comunicação possuem enquanto fonte de informação sobre as alterações climáticas, apresentando impacto significativo em algumas dimensões do envolvimento pessoal dos participantes com a questão. Nesse sentido, destacamos a relevância dos estudos sobre as atitudes, diante dos mais diferentes temas sociais e questões contemporâneas.

O combate à pandemia de COVID-19 foi outro contexto de grande visibilidade e desenvolvimento empírico acerca da relação entre atitudes e comportamentos e a mudança de atitudes nos últimos anos. Um estudo realizado na Alemanha, por Seddig et al. (2022), por exemplo, buscou compreender o efeito das atitudes em relação às intenções de vacinação das pessoas. Os resultados indicaram que atitudes positivas em relação à vacinação estavam relacionadas com a confiança na ciência e o medo da COVID-19, enquanto as atitudes negativas estavam associadas à aceitação de teorias da conspiração e ao ceticismo em relação às vacinas. Diante disso, os autores indicaram abordagens que pareciam mais estratégicas para o desenvolvimento de políticas e ações capazes de convencer as pessoas acerca da vacinação. Ou seja, a melhor opção seria enfatizar os fatores que apoiam as atitudes positivas em relação à vacinação, tais como a prevenção dos impactos da COVID-19 (morte e os prejuízos para a saúde a longo prazo), em vez de exercerem pressão social de combate ao ceticismo ou apontarem para a facilidade de vacinação.

Do mesmo modo, estudos realizados no período investigavam as atitudes das pessoas diante daquele contexto de crise, com isso desenvolveram estratégias baseadas em evidências e mais adequadas para a promoção das mudanças comportamentais necessárias para controlar o surto de COVID-19 (e.g., Bavel et al., 2020; Pagliaro et al., 2021). Além disso, outros estudos indicaram também como o combate às crenças conspiratórias e o fornecimento de boa informação nos meios de comunicação pareciam contribuir de forma mais consistente para o enfrentamento da pandemia e os cuidados com a saúde (Galli & Modesto, 2021). Tais resultados ilustram como os estudos sobre atitudes podem ser úteis, principalmente na promoção da mudança de atitudes e de comportamentos. Entretanto, a focalização na análise das atitudes sem a devida reflexão e consciência crítica também pode ser bastante problemática.

Críticas à Focalização nas Atitudes

A análise de problemas candentes, como as alterações climáticas, bem como de questões a estas associadas, como mobilidade, usos de energia, alimentação e consumo, através da lente das atitudes e comportamentos está muito disseminada na academia e na sociedade. Existe uma vasta literatura acadêmica que procura explicar essas questões através do estudo de atitudes e do modo como se relacionam com comportamentos. Partindo das mesmas bases, um largo número de campanhas que podem ser consideradas “marketing social”, organizadas quer por entidades públicas quer por organismos não estatais, têm visado a mudança de comportamentos como *solução* para as alterações climáticas ou para questões mais específicas. Contudo, a focalização científica e política em atitudes e comportamentos para explicar e agir sobre problemas complexos, como os que foram enunciados, tem recebido várias críticas de investigadores sociais que empregam outros prismas de análise.

Elizabeth Shove (2010) formulou a expressão “paradigma ABC” para se referir ao tipo de abordagens acima referidas, sendo que o “A” se refere a atitudes, o “B” a comportamento (*behaviour*) e o “C” a escolha (*choice*). Este paradigma teórico, quando aplicado a questões ambientais, concebe os indivíduos essencialmente como consumidores que decidem adotar determinados comportamentos. Na forma como postula as bases dos comportamentos individuais, o paradigma atribui racionalidade à ação, ou seja, os comportamentos seriam uma escolha consciente ou mesmo planejada dos indivíduos (como na teoria da ação racional e na teoria do comportamento planejado, já referidas).

Shove (2010) considera que este paradigma teórico é dominante não apenas em termos académicos, mas também políticos, afirmando que

o ABC não é apenas uma teoria de mudança social: é também um modelo de intervenção que situa os cidadãos como consumidores e decisores e que posiciona os governos e outras instituições como facilitadores cujo papel é induzir as pessoas a tomarem decisões pró-ambientais por si próprias e dissuadi-las de optarem por outros cursos de ação menos desejados. (p. 1280)

Assim, nesta concepção, os governos surgem como agentes (potencialmente) promotores de mudança social através da indução da mudança de comportamentos. Sendo um determinado problema definido como uma questão de escolha e de ação individual (perceptível, por exemplo, no léxico da campanha “tu controlas as alterações climáticas” da União Europeia), as políticas públicas são centradas em intervenções comunicativas através das quais os indivíduos podem ser informados sobre opções alternativas e persuadidos a alterarem as suas escolhas.

O paradigma ABC é redutor porque suprime múltiplas dimensões da realidade social que moldam as formas de agir e de viver das pessoas, como, por exemplo, as (infra)estruturas materiais e tecnológicas e as trajetórias de dependência que criam, ou as instituições econômicas e políticas, e o modo como instituem regras (de mercado) para os mais variados bens e serviços. Este prisma de investigação descarta questões e relações sistêmicas que não apenas enquadram, mas que moldam os comportamentos. A título de exemplo daquilo que é deixado na sombra, atente-se nos hábitos alimentares das pessoas. Para os entender adequadamente, haveria que se considerar os sistemas de produção, distribuição e comercialização de diferentes alimentos (cozinhados e não cozinhados), e como se refletem em questões como disponibilidade e preço, bem como os sistemas simbólicos/culturais, e o papel da publicidade, entre outros (ver Truninger, 2024). Uma análise focada em atitudes ignora essas dimensões ou quando muito conceitualiza-as como “barreiras” (ou, ao invés, “estímulos”) aos comportamentos, permanecendo centrada no indivíduo e nas suas escolhas, e não na sociedade e na política.

Uma forma distinta do paradigma ABC de analisar questões como consumo, alimentação ou mobilidade, por exemplo, consiste em concebê-las como práticas. Nas teorias da(s) prática(s) (*practice theory*; e.g., Schatzki, 2002), são as práticas, como, por exemplo, as deslocamentos em automóvel, e não as atitudes, que são o objeto de pesquisa. Dimensões materiais, financeiras e temporais estão no cerne da análise. Nesta ótica, os comportamentos ocorrem dentro de sistemas físicos e socioculturais específicos, sendo inseparáveis desses sistemas. Os sistemas não são, portanto, o contexto dos comportamentos, mas sim características estruturantes, que, simultaneamente, são reproduzidas pelas ações individuais.

Veja-se, a título ilustrativo, o seguinte caso. Uma pessoa que se muda para os Países Baixos facilmente adota a bicicleta como meio de transporte regular. Porém, se a mesma pessoa se mudar para Portugal, é muito menos provável que o faça. A diferença não está na pessoa, nas suas atitudes, conhecimentos ou valores, mas sim no sistema social e material associado à mobilidade em bicicleta em cada um dos países. Nos Países Baixos, ao contrário de Portugal, a prática de andar de bicicleta está altamente disseminada e envolve estruturas rodoviárias e outras que são potencializadoras dessa prática (vias para bicicletas tão ou mais presentes que as vias para automóveis, semáforos para bicicletas, estruturas de estacionamento, etc.). Este quadro desenvolveu-se ao longo do tempo nesse país em inter-relação com diferentes processos, não podendo ser simplesmente replicado noutro país. Uma teoria de mudança social focalizada em atitudes não reconheceria a interconexão complexa entre estas questões.

A focalização nas atitudes e comportamentos individuais tem outras implicações. Para as discutir, continuemos a considerar os problemas ambientais. Ao dar centralidade a micro-ações (ou seja, os comportamentos individuais) como meio para a resolução dos problemas ambientais, o prisma ABC suprime a importância das estruturas sociais e, criticamente, das estruturas políticas. Ao privilegiar o nível individual, opera uma transferência de responsabilidade dos políticos e dos governos para os indivíduos. Esse deslocamento e difusão de responsabilidade permite a continuidade de políticas perniciosas para o ambiente, como os subsídios diretos e indiretos a combustíveis fósseis. Shove (2010) considera que o paradigma ABC

é uma posição política e não apenas teórica, na medida em que obscurece a medida em que os governos sustentam instituições econômicas e modos de vida insustentáveis, e a medida em que têm responsabilidade na estruturação de opções e possibilidades. (p. 1274)

A focalização em atitudes e comportamentos indiretamente sustenta um tipo de governação que cria insustentabilidade (Blühdorn, 2013).

Para além do que foi indicado, o paradigma ABC não reconhece as assimetrias de poder que caracterizam as sociedades, ou seja, o fato de que o que está nas mãos dos governos e decisores políticos é incomparavelmente mais importante para lograr a mitigação de problemas ambientais do que aquilo que está ao alcance do cidadão comum. Tal paradigma não só obscurece as dimensões socioculturais que “criam” necessidades (percebidas), como determinados padrões de consumo e ostentação, como não atende ao caráter histórico e situado das normas, valores e instituições que enformam a vida social. Ao não reconhecer o processo de construção social e o caráter socialmente contingente de normas, valores e instituições, há uma tendência para a naturalização dessas condições. Por tudo isto, pode-se considerar que o paradigma ABC despolitiza as questões ambientais (e outras; e.g. Carvalho, et al., 2021; Kenis, 2019), o que é problemático porque deixa de perceber as sociedades como inevitavelmente caracterizadas por diferenciais de poder, exclusões e fraturas.

A focalização nas atitudes a partir de paradigmas como esse parece ilustrar como determinados modelos em uma perspectiva mais psicologizante têm negligenciado a vertente cultural e importantes questões políticas e sociais em suas análises. Em jeito de conclusão, é de notar que a análise de atitudes e comportamentos continua a ser muito popular entre psicólogos sociais e outros investigadores para o estudo de problemas ambientais e outros, e pode ajudar a identificar elementos importantes para o desenvolvimento de intervenções em alguns contextos, como ocorreu nos estudos voltados ao enfrentamento da pandemia de COVID-19, ou, especificamente, a política de vacinação, referidos anteriormente. Entretanto, a adoção deste tipo de paradigma epistemológico deve ser ponderada face às suas implicações, sendo importante desenvolver uma reflexão e consciência crítica na prática académica e nas intervenções sociais. É precisamente esse esforço que temos empreendido no âmbito de projetos recentes de investigação-ação, cujos contributos serão abordados nos últimos capítulos deste livro.

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. e foi elaborado no âmbito do projeto *MigraMediaActs – Migrações, Media e Ativismos em Língua Portuguesa: Descolonizar Paisagens Mediáticas e Imaginar Futuros Alternativos* (PTDC/COM-CSS/3121/2021), financiado por fundos nacionais através da FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P.

Referências

- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality and behavior*. Open University Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-t](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-t)
- Allport, G. W. (1979). *The nature of prejudice*. Addison-Wesley. (Trabalho original publicado em 1954)
- Bavel, J. J. V., Baicker, K., Boggio, P. S., Capraro, V., Cichocka, A., Cikara, M., Crockett, M. J., Crum, A. J., Douglas, K. M., Druckman, J. N., Drury, J., Dube, O., Ellemers, N., Finkel, E., Fowler, J. H., Gelfand, M., Han, S., Haslam, S. A., Jetten, J., Kitayama, S., ..., & Willer, R. (2020). Using social and behavioural science to support COVID-19 pandemic response. *Nature Human Behaviour*, 4(5), 460–471. <https://doi.org/10.1038/s41562-020-0884-z>
- Blühdorn, I. (2013). The governance of unsustainability: Ecology and democracy after the post-democratic turn. *Environmental Politics*, 22(1), 16–36. <https://doi.org/10.1080/09644016.2013.755005>

- Cabecinhas, R. (2014). Estereótipos sociais, processos cognitivos e normas sociais. In: M. C. Silva, & J. M. Sobral (Eds.), *Etnicidade, nacionalismo e racismo: Migrações, minorias étnicas e contextos escolares* (pp. 151-165). Afrontamento. <http://hdl.handle.net/1822/39422>
- Carvalho, A., Russill, C., & Doyle, J. (2021). Editorial: Critical approaches to climate change and civic action. *Frontiers in Communication*, 6, Artigo 711897. <https://doi.org/10.3389/978-2-88971-279-3>
- Cooper, J. (2019). Cognitive dissonance: Where we've been and where we're going. *International Review of Social Psychology*, 32(1), Artigo 7. <https://doi.org/10.5334/irsp.277>
- Descheemaeker, M., Spruyt, A., Fazio, R. H., & Hermans, D. (2017). On the generalization of attitude accessibility after repeated attitude expression. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 97-104. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2206>
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Farr, R. (1994). Attitudes, social representations and social attitudes. *Papers on Social Representations*, 3(1), 30-33.
- Fazio, R. H. (1995). Attitudes as object-evaluation associations: Determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 247-282). Lawrence Erlbaum.
- Fazio, R. H., & Cooper, J. (1982). Arousal in the dissonance process. In J. T. Cacioppo & R. E. Petty (Eds.), *Social psychophysiology: A sourcebook* (pp. 122-152). The Guilford Press.
- Fazio, R. H., & Roskos-Ewoldsen, D. R. (2005). Acting as we feel: When and how attitudes guide behavior. In T. C. Brock & M. C. Green (Eds.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives* (pp. 41-62). SAGE.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley.
- Galli, L. M., & Modesto, J. G. (2021). A influência das crenças conspiratórias e orientação política na vacinação. *Revista de Psicologia da IMED*, 13(1), 179-193. <https://doi.org/10.18256/2175-5027.2021.v13i1.4491>
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102(1), 4. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.102.1.4>
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Wiley.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. Yale University Press.
- Jaspars, J., & Fraser, C. (1984). Attitudes and social representations. In R. M. Farr & S. Moscovici (Eds.), *Social representations* (pp. 101-123). Cambridge University Press.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24(2), 163-204. <https://doi.org/10.1086/266945>
- Kenis, A. (2019). Post-politics contested: Why multiple voices on climate change do not equal politicisation. *Environment and Planning C: Politics and Space*, 37(5), 831-848. <https://doi.org/10.1177/0263774X18807209>
- Kutner, B., Wilkins, C., & Yarrow, P. R. (1952). Verbal attitudes and overt behavior involving racial prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 649-652
- LaPierre, R. T. (1934). Attitudes versus action. *Social Forces*, 13(2), 230-237. <https://doi.org/10.2307/2570339>
- Lázaro, A., Cabecinhas, R., & Carvalho, A. (2011). Uso dos media e envolvimento com as alterações climáticas. In A. Carvalho (Ed.), *As alterações climáticas, os media e os cidadãos* (pp. 195-222). Grácio Editores.
- Lima, M. L. (2000). Atitudes: Estrutura e mudança. In J. Vala & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia social* (pp. 187-225). Fundação Calouste Gulbenkian.
- Lima, M. L., & Correia, I. (2013). Atitudes: Medida, estrutura e funções. In J. Vala & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia social* (pp. 201-243). Fundação Calouste Gulbenkian.

Lima, T. J. S. D., Souza, L. E. C. D., & Modesto, J. G. (2023). Atitudes. In A. R. R. Torres, M. E. O. Lima, E. M. Techio, & L. Camino (Eds.), *Psicologia social: Temas e teorias* (Vol. 1; N.º 3; pp. 171–202). Blucher Open Access.

Pagliaro, S., Sacchi, S., Pacilli, M. G., Brambilla, M., Lionetti, F., Bettache, K., Bianchi, M., Biella, M., Bonnot, V., Boza, M., Butera, F., Ceylan-Batur, S., Chong, K., Chopova, T., Crimston, C. R., Álvarez, B., Cuadrado, I., Ellemers, N., Formanowicz, M., Graupmann, V., ..., & Zubietta, E. (2021). Trust predicts COVID-19 prescribed and discretionary behavioral intentions in 23 countries. *PloS one*, 16(3), Artigo e0248334. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0248334>

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(1), 69–81. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.46.1.69>

Rogers, C. (1973). *Os grupos de encontro* (J. L. Proença, Trad.). Moraes Editores. (Trabalho original publicado em 1970)

Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive affective and behavioral components of attitudes. In C. I. Hovland, & M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components* (pp. 1–14). Yale University Press.

Schatzki, T. R. (2002). *The site of the social: A philosophical account of the constitution of social life and change*. Penn State University Press.

Seddig, D., Maskileson, D., Davidov, E., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2022). Correlates of COVID-19 vaccination intentions: Attitudes, institutional trust, fear, conspiracy beliefs, and vaccine skepticism. *Social Science & Medicine*, 302, Artigo 114981. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2022.114981>

Shove, E. (2010). Beyond the ABC: Climate change policy and theories of social change. *Environment and Planning A*, 42(6), 1273–1285. <https://doi.org/10.1068/a42282>

SIC Notícias (2020, 25 de outubro). *Eleições nos Açores. PS perde a maioria absoluta*. SIC Notícias. <https://sicnoticias.pt/pais/2020-10-25-Eleicoes-nos-Acores-PS-perde-a-maioria-absoluta>

Thomas, W. I., & Znaniecki, F. (1918). *The Polish peasant in Europe and in America*. Bader.

Thurstone, L. L. (1928). An experimental study of nationality preferences. *Journal of Genetic Psychology*, 1(3–4), 405–425. <https://doi.org/10.1080/00221309.1928.9918018>

Truninger, M. (2024). Environmental communication, social practices, and food system transformation. In A. Carvalho & T. R. Peterson (Eds.), *Environmental communication* (pp. 463–481). De Gruyter Mouton.

Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25(4), 41–78. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1969.tb00619.x>

Material Suplementar

Nesta seção, indicamos alguns recursos complementares acerca do estudo das atitudes, considerando suas funções, estrutura e mudança. Uma sugestão é a página desenvolvida por Icek Ajzen, da Universidade de Massachusetts Amherst, que reúne linhas de investigação, cursos e publicações importantes sobre a teoria do comportamento planejado e estudos desenvolvidos pelo autor: <https://people.umass.edu/ajzen/index.html>.

Indicamos também o artigo “Social Science Perspectives on Drivers of and Responses to Global Climate Change” (Perspectivas das Ciências Sociais Sobre os Fatores Determinantes e as Respostas às Alterações Climáticas Globais), por A. K. Jorgenson et al., publicado em 2019 na *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, 10(1), e554 (disponível em acesso aberto em <https://wires.onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/wcc.554>), por apresentar uma perspectiva interdisciplinar integrada de diferentes ciências sociais relativamente às alterações climáticas e aos fatores aí envolvidos.

Por fim, recomendamos as animações em vídeo intituladas “The Story of Stuff” (A História das Coisas) e “The Story of Change” (A História da Mudança), de Annie Leonard, que analisam as questões ambientais de forma sistêmica, mostram a importância de considerar as relações entre diferentes elementos dos sistemas e os papéis que os indivíduos podem ter nos processos de mudança: https://www.youtube.com/watch?v=3c88_Z0FF4k (versão legendada em português) e <https://www.youtube.com/watch?v=olQdYXCKUv0&t=41s>.

