

DIZER E FAZER: A CONCORDÂNCIA ENTRE ATITUDE E COMPORTAMENTO *

Maria Alice D'Amorim
Universidade de Brasília

RESUMO- O artigo descreve a evolução do estudo da relação entre atitude e comportamento, através de três gerações de pesquisas. A preocupação com o estabelecimento desta relação tornou-se a busca das contingências que a controlam e, finalmente, a elaboração de modelos teóricos que a expliquem.

SAYING AND DOING: THE CORRESPONDENCE BETWEEN ATTITUDE AND BEHAVIOR

ABSTRACT-This paper describes how the study of the relationship between attitude and behavior changed focus through three generations of research. The need to establish the relationship became the search for the contingencies under which it worked and, finally, the design of models that could explain it.

A relação entre a atitude, o dizer, e o comportamento, o fazer, tem sido uma preocupação constante para os psicólogos sociais, pois a consistência desta relação é a base de seu interesse pelo estudo das atitudes. Ao perguntarmos a alguém qual a sua opinião sobre os candidatos a um cargo eletivo ou acerca de um produto anunciado na televisão, podemos ter alguma garantia de que esta pessoa votará no candidato que afirma preferir, ou comprará o produto que considera bom? Quando o assunto atinge de mais perto a vida pessoal do respondente, como acontece com as perguntas acerca do divórcio, do uso de anticoncepcionais ou do aborto, qual será, então, a confiança que podemos ter, ao prever um comportamento a partir do conhecimento de uma atitude?

Segundo Zanna e Fazio (1982), a questão da concordância entre atitude e comportamento já passou por inúmeros enfoques que estes autores agrupam em **três gerações de pesquisas**.

Inicialmente, dos anos quarenta ao fim da década de sessenta, o interesse básico dos estudos foi o de definir o conceito de atitude e estabelecer quais as suas dimensões. Para alguns autores como Thurstone (1931), a atitude consiste na avaliação de um objeto social em termos de uma relação favorável ou desfavorável para com ele. Outros autores, como Rosemberg e Hovland (1960), acrescentam à dimensão avaliativa da atitude, duas outras, sendo uma cognitiva, (conhecimento das características do objeto) e outra conativa, (tendência a agir de um modo determinado em relação ao objeto da atitude). Esta ambigüidade no conceito de atitude resultou em uma variedade de medidas, construídas com base em pressupostos teóricos diversos, que dificultaram a comparação dos resultados

* Trabalho apresentado na Reunião da Sociedade de Psicologia de Ribeirão Preto, São Paulo outubro de 1984.

entre as várias pesquisas. Neste contexto, a questão acerca da relação atitude-comportamento era colocada na forma "**Existe realmente alguma relação entre o dizer e o fazer?**" A revisão das pesquisas até a data, feita por Wicker em 1969, apresentou um quadro desanimador; as correlações encontradas eram tão baixas, na maioria dos casos, que o autor conclui pela inutilidade do conceito de atitude para o estudo do comportamento; outra revisão feita em 1976 por Schuman e Johnson também não foi animadora.

Entretanto, no início dos anos setenta, esta situação começa a se alterar, com uma mudança no enfoque da questão. Em vez de perguntar se existe uma relação, sob quaisquer condições, **pergunta-se quando e em que circunstâncias a relação se verifica**. Este novo enfoque é o que Zanna chama de segunda geração de pesquisa (Zanna & Fazio, 1982).

Neste nível, podemos enquadrar um grande número de linhas de pesquisa que abordam a relação atitude-comportamento sob os mais variados aspectos, tendo porém, em comum, a busca das condições específicas em que ocorre tal relação.

Assim, o trabalho de Fishbein e Azjen procura estabelecer os limites metodológicos que permitem prever o comportamento ou seu determinante, a intenção comportamental, a partir de duas variáveis básicas, a atitude e a norma subjetiva (Fishbein & Azjen, 1975). A mesma amplitude deve ser usada na medida dos diversos elementos conceitualmente ligados (crenças, atitudes, normas e intenções), observando-se esta correspondência para os elementos de ação, objetivo, contexto e tempo (Azjen & Fishbein, 1980).

Quando estas determinações metodológicas, que limitam as condições de correspondência entre a atitude e o comportamento são respeitadas, as correlações obtidas são altas.

Outros autores dedicaram-se a estabelecer as diversas situações que favorecem ou dificultam a congruência entre atitude e comportamento.

Salancik (1982), afirma que atitudes gerais não correspondem necessariamente a comportamentos específicos. Atualmente ele tem uma linha de pesquisa mostrando que é possível estabelecer relações entre atitudes e comportamentos através das alterações no contexto de implicação do comportamento. **Implicações comportamentais** são as expectativas sociais, que dão significado às atitudes e às ações, que vão sendo, aos poucos, mutuamente associadas pela força das exigências sociais.

Em uma experiência na Universidade de Illinois perguntava-se aos estudantes sua opinião acerca de um curso de semestre anterior e se o recomendariam a outros estudantes. Quando o estudo foi apresentado, no contexto de um trabalho de sociologia da experimentadora, a correlação entre a apreciação do curso e a recomendação a outros estudantes foi de 0,27; quando a experimentadora dizia que a entrevista telefônica estava terminada, mas que queria saber se valia ou não a pena fazer, ela própria, aquele curso, a correlação entre a apreciação e a recomendação subiu para 0,62 ($p \leq 0,05$). A mudança no contexto dando-lhe maior implicação, aumentou a consistência entre a atitude em relação ao curso e a recomendação de comportamento.

A linha de pesquisa, de Wicklund (1982), volta-se para as diferenças individuais; pessoas que são levadas a se concentrarem mais em suas experiências internas tendem a ter maior consistência entre atitude-comportamento. Assim, a correlação entre a descrição feita pelo sujeito de uma interação diádica por ele observada tende a aumentar se, ao fazer a descrição, o sujeito estiver colocado

diante de um espelho comum; o fato de poder se observar, ao redigir a descrição, leva-o a uma maior concentração na situação vivenciada, e, portanto, a uma maior consistência entre a atitude (descrição) e o comportamento (interação diádica observada).

Zanna e Olson (1982), em um programa de pesquisas acerca da influência das diferenças individuais na relação atitude-comportamento, identificaram duas variáveis — o tipo de situação na qual o indivíduo formou sua atitude e a direção interna ou externa que orienta o seu comportamento. Segundo a concepção de Snyder, aproveitada por Zanna e Olson, alguns indivíduos afirmam que seu comportamento é mais dirigido por seus estados internos (autocontrole baixo) e outros que são mais orientados pelas forças situacionais (autocontrole alto), sendo que os primeiros tendem a comportar-se de modo mais consistente com suas atitudes.

Ao elaborarem suas pesquisas, Zanna e Olson usaram a classificação de Snyder (1982), acrescentando porém a variável referente ao **modo** como o indivíduo formou sua atitude, (através de situações invariantes ou em circunstâncias altamente variáveis). Os resultados de Zanna e Olson mostram que os níveis mais altos de consistência entre atitude e comportamento aparecem para sujeitos de baixo autocontrole e cujas atitudes formaram-se em situações de pouca variação.

Contrariamente ao pensamento leigo, Schlegel e Ditecco (1982) mostraram que uma grande experiência com o objeto da atitude dificulta a previsão acerca do comportamento; na realidade, uma variedade maior de crenças acerca do objeto favorecida pela experiência, é mais difícil de integrar em uma única atitude favorável ou desfavorável e portanto torna mais difícil prever o comportamento.

Finalmente uma terceira geração de pesquisas acerca da relação atitude - comportamento apareceu no fim da década de setenta e está agora bem estabelecida. Este novo nível de estudos procura **responder à pergunta "Como a atitude se relaciona com o comportamento?"**. O enfoque deslocou-se da determinação do conceito de atitude e de suas dimensões para as condições nas quais ele ajuda a prever o comportamento, e chega agora ao processo psicológico que serve de suporte a esta relação; entramos agora na fase dos modelos explicativos, e dos pressupostos teóricos.

Entre os autores que tentam elucidar a relação atitude - comportamento estão Fishbein e Azjen com a Teoria da Ação Racional. Partindo do pressuposto de que grande parte do comportamento humano é racional e volitivo, estes autores elaboraram um modelo explicativo do comportamento através da intenção comportamental e de seus dois determinantes, a atitude comportamental e a norma subjetiva; as crenças que o indivíduo tem acerca de um objeto ou comportamento irão constituir sua atitude e o valor por ele atribuído às expectativas de pessoas significativas será transformado em norma subjetiva; atitude e norma são, segundo Fishbein e Azjen, os únicos fatores psicológicos com influência direta sobre o comportamento. Os demais elementos da vida psíquica atuam sobre a intenção comportamental e a ação, através destes dois fatores.

Um outro modelo explicativo da relação entre dizer e fazer é o de Snyder (1982), que para isto propõe dois princípios: o da disponibilidade das crenças e o da relevância das atitudes. Só os indivíduos capazes de compreenderem as próprias crenças e suas implicações comportamentais estão aptos a pô-las em prática. Além disto, é indispensável ao indivíduo o reconhecimento da relevância das atitudes como guias para o comportamento, para que ele as utilize como tal.

Snyder afirma que a criação de situações que aumentem a disponibilidade do

conhecimento das próprias crenças e atitudes e acentue a relevância destas últimas, como guias para a ação, eleva a concordância atitude-comportamento.

Fazio e Powell e Herr (1983), em um programa recente, pesquisam a contribuição da experiência direta com o objeto da atitude para o valor preditivo da mesma, em relação ao comportamento futuro. Segundo estes autores, a atitude formada através de um contato pessoal com o objeto pode ser mais facilmente evocada da memória, na presença do objeto em questão, do que as atitudes cuja formação tem por base apenas a informação. Esta evocação mais fácil reforçaria a atitude atual, contribuindo para o seu valor com preditor do comportamento. Com base em estudos empíricos que comprovam esta afirmação, Fazio e colaboradores elaboraram um Modelo Processual da Relação Atitude-Comportamento.

Segundo este modelo a relação atitude-comportamento envolve a seguinte seqüência de processos psicológicos:

1. Ao observar um objeto atitudinal, o indivíduo **evoca da memória** sua atitude anterior, isto é, a categoria avaliativa em que o tinha classificado, tornando-a saliente.

2. Esta avaliação pode, através do processo da **percepção seletiva**, afetar a percepção atual do objeto.

3. A percepção imediata, filtrada através da atitude anterior evocada, irá **influenciar o comportamento** em relação ao objeto atitudinal.

O resultado final será um comportamento consistente com a atitude original que orientou todo o processo.

Este modelo aglutina pesquisas realizadas acerca da relação atitude-comportamento àquelas que estudam os processos cognitivos na área social. Esta linha de pesquisa, em seu enfoque conceitual, mostra como a **percepção social** está ligada ao comportamento e à busca do processo através do qual a atitude influencia o comportamento.

REFERÊNCIAS

- AZJEN, I. & FISHBEIN, M. (1980). *Understanding attitude and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- FAZIO, R.H., POWELL, M.C., & HERR, P.M. (1983). Toward a process model of the attitude behavior relation: accessing one's attitude upon mere observation of the attitude object. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 723-735.
- FISHBEIN, M., & AZJEN, I. (1975). *Belief attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Reading, Massachusetts. Addison-Wesley.
- ROSENBERG, M. et al. (1960). *Attitude organization and change: an analysis of consistency among attitude components*. New Haven: Yale University Press.
- SALANCIK, G.R. (1982). Attitude-behavior consistencies as social logics. In M.P. Zanna et al. *Consistency in social behavior*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- SCHLEGEL, R.P., & DITECCO, D. (1982). Attitudinal structures and attitude behavior
- Psicol., Teori. Pesqui., Brasília V.1 N.2 p. 118-122 Mai.-Ago. 1985**

relation. In M.P. Zanna et al. *Consistency in social behavior*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.

SCHUMAN, H., & JOHNSON, M.P. (1976). Attitudes and behavior. *Annual Review of Sociology*, 2, 161-207.

SNYDER, M. (1982). When believing means doing: creating links between attitudes and behavior. In M.P. Zanna et al. *Consistency in social behavior*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.

THURSTONE, L.L (1931). The Measurement of *Attitudes*. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 26, 249-269.

WICKER, A.W. (1969). Attitudes vs. actions: The relationship of verbal and overt behavior responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25, 41-78.

WICKLUND, R.A. (1982), Self-focused attention and the validity of self-reports. In M.P. Zanna. et al *Consistency in social behavior*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.

ZANNA, M.P., & FAZIO, R.H. (1 982). The Attitude-behavior relation: moving toward a third generation of research. In M.P. Zanna et al. *Consistency in social behavior*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.

ZANNA, M.P. & OLSON, J.M. (1982). Individual differences in attitudinal relations. In M.P. Zanna. et al. *Consistency in social behavior*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.

Artigo recebido em abril de 1984.