

Departamento de Psicologia Social e das Organizações

**A Influência do Odor na Percepção dos Outros e do Próprio – Uma  
Abordagem sob a Perspectiva da Cognição Social Situada**

Susana Maria Barcelos Cardoso

Trabalho de projecto submetido como requisito parcial para obtenção do grau de  
Mestre em Psicologia Social e das Organizações

Orientadora:  
Prof<sup>a</sup>. Doutora Margarida Garrido, Professora Auxiliar,  
ISCTE-IUL

Outubro, 2009

## Agradecimentos

Apenas foi possível realizar o presente trabalho com a colaboração de algumas pessoas às quais gostaria de expressar os meus agradecimentos:

À Profª. Doutora Margarida Garrido por me ter ensinado uma nova forma de abordar a Psicologia Social; por me ter transmitido a ideia de que podemos viajar e voar pelo mundo da investigação científica de forma rigorosa e apaixonada.

Em especial, ao aluno de Doutoramento Pedro Margalhos Rodrigues, pela disponibilidade e colaboração na construção e tratamento de dados do IAT e, sem o qual parte deste estudo não poderia ter sido realizada.

E, por fim, às minhas colegas do Seminário de Investigação e Psicologia Social e das Organizações, pelas sugestões e incentivos que me foram dando durante todo o percurso, o que permitiu o enriquecimento deste trabalho.

## Resumo

O presente trabalho tem como objectivo estudar os processos de percepção e julgamento social a partir de uma abordagem situada da cognição social. Esta abordagem sugere que a cognição ocorre num contexto que regula e, muitas vezes, determina os processos e resultados do processamento cognitivo. Neste sentido, só considerando o indivíduo no seu contexto social, é que se torna possível compreender os processos de formação de impressões e de julgamento social. Procuramos assim explorar se determinadas variáveis contextuais, especificamente o odor, influenciam as impressões e julgamentos sociais. Com base na literatura existente sobre a influência da temperatura, da proximidade e do odor, propomos que a percepção e julgamento de alvos abstractos, do contexto físico, de alvos sociais hipotéticos e reais e do próprio self, serão mais positivos em condições de odor agradável do que em condições de odor desagradável. Manipulando directamente o odor através da difusão de substâncias químicas verificámos que em condições em que odor é agradável, os alvos abstractos e a percepção de elementos físicos do contexto experimental foram avaliados como bastante mais positivos do que em condições em que o odor era desagradável. O mesmo padrão não se verificou para julgamentos sociais. Os resultados parecem sugerir que a nossa manipulação do odor influenciou os julgamentos mais gerais face a condições ambientais e a objectos amorfos, mas não foi suficientemente eficaz para generalizar esta influência a alvos sociais, e à própria avaliação do self.

**Palavras-chave:** cognição social situada; julgamento; odor; self.

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

3000 Social Psychology

3000 Social Perception & Cognition

## Abstract

The present work explores the processes of social perception and judgment within a socially situated approach. This approach suggests that cognition takes place in a context that regulates and often determines the processes and the results of cognitive processing. Therefore, only considering the individuals in their social contexts, it is possible to understand impression formation and social judgment processes. We therefore explore if certain contextual variables, namely odors, influence impressions and social judgments.

Based on the existing literature about the influence of temperature, distance and odor we suggest that social perception and judgment of abstract targets, physical contexts, hypothetical or real social targets and the self will be more positive under pleasant than under unpleasant odor conditions.

By directly manipulating the odor through the diffusion of chemical compounds we found that the judgments of abstract figures, and the physical conditions of the experimental environment were significantly more positive in conditions where the odor was pleasant than in conditions of unpleasant odor. The same pattern was not observed for social judgments.

The results seem to suggest that our manipulation of the odor influenced the judgments related to the environmental conditions and amorphous objects, but was not effective enough to extend this influence to social targets, and self evaluations.

**Key words:** situated social cognition; judgment; odor; self.

### **Classification categories and codes:**

3000 Social Psychology

3000 Social Perception & Cognition

## Índice Geral

1. Introdução.....	1
1.1. Enquadramento Conceptual.....	1
1.2. Formação de Impressões.....	4
1.3. Formação de Impressões e Factores Contextuais.....	10
1.4. O Presente Estudo.....	17
1.4.1 Objectivos e Hipóteses.....	25
2. Método.....	27
2.1. Participantes.....	27
2.2. Variáveis.....	27
2.3. Material Estímulo.....	27
2.3.1 Manipulação do Odor.....	27
2.3.2 Alvos Abstractos.....	28
2.3.3 Alvos Sociais.....	29
2.3.4 Medidas de Proximidade, Sociabilidade e Simpatia do Alvo.....	29
2.3.5 Medidas de Proximidade, Sociabilidade e Simpatia do Experimentador.....	30
2.3.6 Medidas de Avaliação do Contexto Experimental.....	30
2.3.7 Avaliação do Self.....	30
2.3.8 Avaliação do Estilo de Vinculação.....	32
2.3.9 Avaliação do Estilo de Processamento.....	33
2.3.10 Medidas de Controlo.....	34
2.4. Procedimento.....	34
2.4.1 Condição Odor Agradável.....	35
2.4.2 Condição Odor Desagradável.....	35
2.4.3 Condição Odor Neutro.....	36
3. Resultados.....	40
3.1. Verificação da Manipulação.....	40
3.2. Medidas de Avaliação do Contexto Experimental.....	41

3.3. Alvos Abstractos.....	41
3.4. Alvos Sociais.....	42
3.4.1 Julgamentos na Dimensão Social.....	42
3.4.2 Julgamentos na Dimensão Intelectual.....	43
3.4.3 Julgamento de Proximidade, Sociabilidade e Simpatia dos Alvos Sociais.....	44
3.4.4 Julgamento de Proximidade, Sociabilidade e Simpatia do Experimentador.....	45
3.5. Avaliação do Self.....	46
3.5.1 Avaliação do Self - Medida Explícita.....	46
3.5.2 Avaliação do Self - Medida Implícita.....	48
3.6. Avaliação do Estilo de Vinculação.....	51
3.7. Avaliação do Estilo de Processamento.....	57
3.8. Medidas de Controlo.....	58
3.8.1 Medidas de Estado de Espírito.....	58
3.8.2 Medidas de Motivação para a Tarefa.....	59
3.8.3 Medidas de Capacidade Cognitiva.....	59
4. Discussão.....	61
5. Referências.....	66
6. Anexos.....	72
6.1. Material Experimental.....	73
6.2. Caderno de Respostas.....	90
6.3. Quadros das Análises Estatísticas.....	110
6.4. Curriculum Vitae.....	113

## Índice de Figuras e Quadros

### Índice de Figuras

Figura 1.....	28
Figura 2.....	33

### Índice de Quadros

Quadro 1.....	42
Quadro 2.....	43
Quadro 3.....	44
Quadro 4.....	44
Quadro 5.....	45
Quadro 6.....	47
Quadro 7.....	49
Quadro 8.....	50
Quadro 9.....	52
Quadro 10.....	53
Quadro 11.....	54
Quadro 12.....	55
Quadro 13.....	56
Quadro 14.....	58
Quadro 15.....	59

### Índice de Quadros - Anexo

Quadro 1.....	81
Quadro 2.....	81
Quadro 3.....	85

## 1. Introdução

O estudo dos processos mentais e do comportamento humano no seu contexto social tem, desde há muito, despertado a curiosidade e interesse de inúmeros investigadores de várias disciplinas, constituindo-se actualmente o principal objecto de estudo da Psicologia Social.

De uma maneira geral, esta disciplina investiga a forma como as pessoas percepcionam, interagem e se influenciam mutuamente, analisando, por isso, diversos tópicos específicos tais como a percepção social, as interacções sociais, os estereótipos, os processos grupais, a persuasão, a influência social, a formação de impressões, etc. (Semin & Smith, 2002).

Viver num mundo social implica inevitavelmente a interacção e o desenvolvimento de diversos tipos de relações. Porque não vivemos isolados, desenvolvemos impressões sobre as pessoas com quem interagimos e com quem mantemos uma relação mais ou menos duradoura.

A formação de impressões, e todo o conhecimento que dela advém, permite que os actores sociais conheçam a personalidade uns dos outros, identifiquem os objectivos e motivações, compreendam, expliquem e antecipem o comportamento dos outros e desenvolvam o seu próprio comportamento de forma adequada (Garrido, 2006).

O presente trabalho assenta no pressuposto de que os processos de percepção e julgamento social ocorrem num contexto que molda, e muitas vezes determina, os processos e os resultados do processamento cognitivo. Neste sentido, é essencial a consideração do indivíduo no contexto em que os processos de formação de impressões e de julgamento social ocorrem, para os compreendermos verdadeiramente.

### 1.1. Enquadramento Conceptual

A abordagem da cognição social procura compreender as representações mentais e os processos que fundamentam as decisões, os comportamentos e os julgamentos sociais, centrando-se sobretudo em processos intraindividuais (Smith & Semin, 2007). As abordagens clássicas no âmbito da cognição social assumiram que estas representações mentais são geralmente abstractas e estáveis e que são activadas através de processos relativamente autónomos e independentes do contexto. A activação das representações mentais permite que o

seu conteúdo fique disponível e susceptível de influenciar os julgamentos e acções dos indivíduos.

A utilização da metáfora computacional centra, por isso, a abordagem clássica da cognição social no estudo das representações e dos processos cognitivos, que contribuem para os julgamentos e comportamentos sociais, numa perspectiva que ignora a natureza contextual, distribuída e modal (Hamilton, Devine, & Ostrom, 1994). Nesta perspectiva, assume-se que a cognição resulta da computação de símbolos amodais individuais, num sistema de memória semântica, independente do sistema modal do cérebro relacionado com a percepção, acção e introspecção (Barsalou, 2008; Niedenthal, Barsalou, Winkielman, Ric, & Krauth-Gruber, 2005).

Em alternativa, abordagens mais recentes adoptam uma perspectiva mais socialmente situada da cognição sugerindo que as representações mentais, que influenciam os julgamentos e comportamentos sociais, são extremamente maleáveis e sensíveis a vários detalhes das situações sociais em que ocorrem. A cognição social situada consagra não só uma crítica poderosa e fundamental relativamente à ideia clássica de que a cognição é simplesmente um processamento de informação abstracto e amodal, como também estabelece uma nova forma de integrar a cognição social (Smith & Semin, 2004).

Segundo esta perspectiva, a cognição social não se encontra isolada no interior de representações e processos mentais, apresenta uma interdependência com o ambiente físico, com o contexto social e com o próprio estado corporal do indivíduo. Assim sendo e, segundo esta abordagem, a situação social, e a interacção entre o indivíduo e o próprio contexto social, apresentam um impacto significativo na cognição e no comportamento social do indivíduo (Smith & Conrey, 2008). Segundo Smith e Semin (2004) esta nova abordagem dos fenómenos tradicionalmente estudados no âmbito da cognição social, permite representar o contexto como uma extensão do indivíduo através de suportes ambientais (sociais e não sociais).

Apesar desta crítica às teorias clássicas da cognição social, é importante salientar que ambas as abordagens têm, efectivamente, vários aspectos em comum, nomeadamente o facto da situação, na qual a cognição ocorre, ser sempre uma situação social onde estão presentes grupos de indivíduos que estabelecem relações sociais.

Como forma de organizar a abordagem da cognição social situada, Semin e Smith (2002) apresentaram quatro pressupostos interligados e parcialmente sobrepostos que são comuns e estão ancorados ao foco conceptual da cognição social e da cognição social situada: a cognição é

orientada para a acção; a cognição é situada; a cognição é distribuída; a cognição é corporalizada.

Quando sugerem que “*a cognição é orientada para a acção*” Semin e Smith (2002) defendem que os processos e as representações cognitivas são, realmente, delineados por objectivos sociais ocorrendo num contexto que guia e orienta para a acção, isto é, num contexto de interacção que almeja e tem implicações na acção. Tal como reconhece a psicologia social, a cognição social situada defende que a cognição é intrinsecamente moldada por exigências que requerem a acção (Smith & Semin, 2004). Logo, a função da mente é guiar para a acção, sendo que, os mecanismos cognitivos, como a percepção e a memória, devem ser compreendidos como contributos últimos para o comportamento ao longo das situações sociais (Wilson, 2002).

Ao proporem que “*a cognição é situada*” os autores sublinham que a cognição é largamente afectada pelas situações, sendo que estas são a fonte da cognição; ou seja, os processos cognitivos são específicos e particulares das situações e contextos sociais em que ocorrem, pois os contextos sociais condicionam os processos cognitivos subjacentes. Segundo Smith e Semin (2004) uma perspectiva situada da cognição assume que a cognição e a acção social emergem da interacção do indivíduo, da tarefa e do ambiente social que apresentam um significado específico. Assim, a actividade cognitiva ocorre num contexto do mundo real e, inherentemente, envolve a percepção e a acção (Wilson, 2002).

Outro pressuposto central da cognição social situada refere que “*a cognição é distribuída*”, que os processos cognitivos vão para além do indivíduo. Desde os primórdios da psicologia social que se estuda o pressuposto de que a função central da interacção humana é a produção de realidades sociais partilhadas (Sherif, 1936). Segundo este pressuposto a cognição social é partilhada e não limitada a um indivíduo específico, pois os processos de comunicação permitem que representações partilhadas sejam construídas e que a cognição seja distribuída espacial e temporalmente entre os indivíduos, ferramentas e grupos (Smith & Semin, 2004). A este respeito Wilson (2002) refere ainda que, devido ao limite das capacidades humanas em processar informação (e.g., limite da memória de trabalho e da atenção) as pessoas libertam recursos cognitivos ao recorrerem ao ambiente. Consequentemente, o contexto permite o *offload*, ou seja, permite que as pessoas ao invés de tentarem mentalmente armazenar e manipular todas as informações pertinentes sobre uma dada situação, recorrem ao armazenamento físico (e.g.

calendários, agendas, apontamentos, ficheiros de computador) e manipulam esses mesmos dados no próprio ambiente, na própria situação em si para evitar a sobrecarga cognitiva.

O último pressuposto destacado indica que “*a cognição é corporalizada*”, ou seja que a cognição espelha os nossos estados corporais, particularmente as nossas capacidades sensório-motoras e cerebrais. Existe, assim, uma interdependência entre a cognição social e os estados corporais, pois a arquitectura do nosso corpo e cérebro constituem uma fonte de regulação da cognição, afecto, motivação e comportamento (Smith & Semin, 2004). Importa então salientar que os estados corporais e as representações sensório-motoras desempenham um papel importante ao longo de toda e qualquer cognição, são estados centrais no conhecimento e na cognição social, estando largamente envolvidos, por isso, na actividade e no conhecimento humanos (Barsalou, Niedenthal, Barbey, & Ruppert, 2003).

## 1.2. Formação de Impressões

Tal como referido anteriormente, a formação de impressões é uma das áreas de investigação dominante da psicologia social.

Apesar do processo de formação de impressões parecer simples, a verdade é que entramos num campo onde os processos cognitivos são complexos, onde há a necessidade da informação ser organizada para não formarmos uma impressão incoerente. Segundo Garrido (2006) o preceipiente tem que organizar, combinar e integrar num todo coerente e unificado, vários tipos de informação sobre as pessoas com quem interage. Paralelamente, e como as nossas percepções não ocorrem num vazio social, o conhecimento, as expectativas, objectos e as próprias motivações do preceipiente influenciam a sua atenção e a forma como interpreta o comportamento dos outros.

O estudo da formação de impressões remonta ao início do séc. XX e, segundo Garrido (2006), pode ser organizado em duas etapas distintas: uma abordagem clássica que ilustra as primeiras investigações sobre esta temática, e uma nova era que surge a partir dos anos 50 onde a investigação dos processos cognitivos, os processos de formação de impressões e o julgamento social assumem um papel fundamental.

Uma primeira abordagem ao estudo da formação de impressões centrou-se na procura de bons juízes de personalidade e na tentativa de medir a exactidão dos julgamentos de

personalidade. Aqui o preceipiente surge como juiz de personalidade, ou seja como uma pessoa particularmente capaz de fazer julgamentos de personalidade, o que levou à procura de “bons juizes de personalidade” (Bruner & Tagiuri, 1954). Este bom juiz de personalidade é uma pessoa melhor do que as outras a identificar os valores, motivos e preferências distintas de outras pessoas com base em informação limitada (Jones, 1990). No entanto, a identificação de erros de julgamento e os resultados contraditórios relativos às condições e características que favorecem bons juízos de personalidade questionam a identificação de juizes e a sua utilização como critério fiável e válido para os julgamentos de personalidade.

Uma das mais influentes abordagens ao estudo da formação de impressões, nos anos 40, envolveu a tentativa, desencadeada por Asch (1946), de compreender o processo de formação de impressões a partir de aspectos cognitivos, relegando para segundo plano o resultado final, a acuidade, validade ou utilidade dos resultados que se obtêm com a formação de impressões (Garcia-Marques & Garcia-Marques, 2004).

Asch (1946) procurou estudar a formação de impressões como processos gestálticos onde o preceipiente surge como organizador de informação. Aqui equacionou-se a ideia de que a informação sobre as pessoas tem que estar organizada para ser possível formar uma impressão coerente sobre a sua personalidade. Este autor vai ainda mais longe do que as teorias abordadas nas décadas dos anos 20 e 30 evidenciando que as impressões são unitárias, pois, mesmo que existam vários traços ou características, todos eles estabelecem uma relação entre si. Assim, segundo este autor, a formação de impressões passa pela organização e integração de vários traços e características numa unidade, num todo. A formação de impressões equivale a construir uma *Gestalt*, uma estrutura ou configuração formada por partes solidárias, onde o todo se torna irreduzível a essas partes (Garcia-Marques & Garcia-Marques, 2004).

Segundo Garcia-Marques e Garcia-Marques (2004) o trabalho realizado por Asch (1946) distinguiu-se por evidenciar que os processos inerentes à cognição podem ser abordados experimentalmente em laboratório (com a possibilidade de controlo experimental rigoroso das variáveis) capitalizando a natureza construtiva da cognição social. Ao longo da realização de várias experiências o autor conseguiu dar resposta a diversos pressupostos por si previamente delineados.

Asch (1946) evidenciou que durante a formação de impressões alguns traços de personalidade são mais centrais e outros são mais periféricos, ou seja, cada traço proporciona

diferentes contribuições para a impressão final. As características ou traços centrais têm uma maior influência do que traços periféricos porque são o foco orientador em torno do qual a impressão se forma, logo a variação dos traços de personalidade centrais proporciona a formação de diferentes impressões.

Os estudos realizados por Asch (1946) demonstram que as características “caloroso – frio” são qualidades de primordial importância, pois ao fazer variar estes traços, e mantendo os restantes constantes, o autor verifica impressões e julgamentos totalmente diferentes. Segundo Asch (1946), a presença da característica “caloroso”, promove a formação de impressões mais positivas, do que a presença da característica “frio”, que conduz a impressões menos positivas.

Este autor também evidenciou a constante interacção dos traços entre si. Por exemplo, segundo Asch (1946), o significado de um traço específico é influenciado pelo significado da informação previamente conhecida sobre a pessoa, identificando, desta forma, a presença do “Efeito Primazia” no processo de formação de impressões. Para demonstrar que a primeira informação apresentada tem maior efeito na impressão final do que a informação apresentada posteriormente, Asch (1946) apresentou aos participantes uma mesma lista contendo atributos positivos e negativos numa dada ordem ou na ordem inversa, obtendo impressões de personalidade marcadamente diferentes. Assim, diferentes itens de informação sobre um indivíduo não contribuem com significado único e independente para a impressão geral, o que salienta o carácter gestáltico da formação de impressões previamente realçado.

Para além da identificação da centralidade dos traços de personalidade e do efeito de primazia, Asch (1946) mostrou como um atributo muda de significado em função do próprio contexto em que se inserem outros atributos e das relações mútuas que ocorrem entre esses atributos. Num dos seus vários estudos experimentais, Asch (1946) demonstra que o significado atribuído ao traço “calmo” varia (de gentil a calculista), em função dos restantes atributos que descrevem o mesmo alvo.

Asch (1946) evidenciou, também, que as impressões de personalidade apresentam uma natureza holística ao demonstrar a dificuldade em integrar dois elementos numa impressão unificada. Experimentalmente, o autor mostrou que cada impressão de personalidade forma um todo integrado, dificilmente analisável em elementos isolados. Assim, ao apresentar duas metades de uma lista de atributos a um grupo de participantes como se descrevessem duas

pessoas diferentes, estes consideravam muito difícil imaginar posteriormente uma única pessoa que possuísse simultaneamente todos esses traços de personalidade.

Posteriormente, as impressões de personalidade são investigadas recorrendo às teorias implícitas da personalidade segundo as quais o preceipiente “sabe mais acerca de outra pessoa do que aquilo que está disponível pela observação dos actos ou a partir de outra informação que sabe acerca dela” (Bruner, Shapiro, & Tagiuri, 1958). Segundo esta abordagem, as teorias implícitas de personalidade são formadas a partir do conhecimento social que as pessoas reúnem ao longo da vida. No entanto, apesar das experiências prévias promoverem uma teoria implícita da personalidade, também há evidência de que as pessoas partilham uma teoria geral comum acerca da personalidade dos outros.

A ideia subjacente a esta proposta é que, com base no seu conhecimento intuitivo, o preceipiente infere alguns traços de personalidade, ou seja, prevê que uma pessoa que tem um determinado traço também terá outro tipo de características que se encontram relacionadas, excluindo outras tantas.

Rosenberg, Nelson e Vivekananthan (1968) procuraram estudar de forma mais aprofundada como é que os traços se relacionam entre si, explorando assim como é que o preceipiente fundamenta as suas teorias implícitas da personalidade. Através do escalonamento multidimensional, os autores verificaram que traços analisados como semelhantes se localizam próximo uns dos outros e que traços vistos como diferentes se localizam longe uns dos outros. Segundo estes autores, as impressões organizam-se em torno de duas dimensões avaliativas de traços: os traços intelectuais (e.g., científico, persistente, determinado, habilidoso, entre outros) e os traços sociais (e.g., feliz, sociável, prestável, popular, entre outros). Cada uma destas dimensões apresenta um pólo positivo e um pólo negativo.

Estes autores concluíram ainda que estas dimensões são independentes, pois representam posições diferentes de favorabilidade, deseabilidade ou agradabilidade. Portanto, determinada informação que obtemos acerca da personalidade de um indivíduo poderá ser relevante para uma das dimensões, para diferenciar uma impressão em termos do seu conteúdo, mas totalmente irrelevante para a outra dimensão.

A abordagem clássica da formação de impressões integrou também uma perspectiva que equaciona o preceipiente como integrador de informação (Garrido, 2006). Nesta linha de pensamento a maioria das impressões são o resultado de uma mistura de várias impressões que

variam em conteúdo e em valência, logo o que importa é a avaliação global que o precepiente realiza sobre determinada pessoa.

No âmbito desta abordagem surgiram modelos matemáticos simples que procuraram predizer a forma como o precepiente computa estes julgamentos globais das pessoas que resultam da combinação e integração de grandes quantidades de informação. Neste âmbito, Anderson (1967) sugere o modelo da média com o intuito de investigar o modo como o precepiente integra a informação acerca dos outros. Segundo este modelo, a avaliação é obtida através da média das avaliações de cada traço individual. O julgamento é assim, uma média que inclui uma impressão inicial que se modifica à medida que mais informação é apresentada. Anderson (1967) ignora, por isso, os efeitos da natureza gestáltica das impressões de personalidade e, em contraste com Asch (1946), que defende que os traços adquirem significado em função da presença de outros traços, sugere que cada item de informação representa um nível molecular e, por isso, os itens de informação são independentes entre si e contribuem com um significado individual para a formação de uma impressão.

Sob a influência da cognição social que se desenvolveu durante os anos 70 e se consolidou a partir dos anos 80, o estudo da formação de impressões e do julgamento social tomou um novo rumo. Da psicologia cognitiva importaram-se conceitos e metodologias, aplicando-se princípios cognitivos à cognição social para estudar os processos subjacente que medeiam a relação entre estímulos sociais externos e respostas comportamentais (Garrido, 2006). Nesta fase, ocorreu o desenvolvimento de modelos de memória de pessoas que abordaram teoricamente a percepção, representação e utilização da informação social. Esta abordagem permitiu novas investigações sobre os processos psicológicos subjacentes à formação de impressões e julgamento social.

É neste enquadramento que Hamilton, Katz e Leirer (1980a) discutiram os processos cognitivos que poderiam subjazer a uma impressão de personalidade. Estes autores demonstraram que, durante a formação de impressões, as tentativas de organização de diversos itens de informação promovem o desenvolvimento de associações entre eles, ou seja, promovem a integração da informação numa rede associativa que facilita a posterior recordação. Assim, segundo os autores, ao formarem impressões, as pessoas activam esquemas relevantes da pessoa que permitem organizar a informação disponível, seleccionar a informação mais importante, inter-relacioná-la e fazer as inferências necessárias para ultrapassar lacunas ou inconsistências existentes.

Num conjunto de estudos experimentais os autores procuraram comparar o desempenho mnésico de participantes a quem era apresentada uma lista de descrições de comportamentos e a quem era pedido que a memorizassem, com o desempenho mnésico de participantes a quem também era apresentada a mesma lista de descrições de comportamentos, mas a quem era pedido que formassem impressões acerca da pessoa descrita por essas descrições. Os resultados mostram que os participantes da segunda condição não só organizavam a informação de modo diferente dos participantes da primeira condição, como também o seu desempenho na recordação livre era superior. Os autores explicam estes resultados através do pressuposto de que existem benefícios mnésicos nas actividades subjacentes à formação de impressões, pois ao formarmos uma impressão activamos esquemas relevantes de pessoas, seleccionamos a informação mais importante, organizamos e inter-relacionamos a informação disponível. Desta forma, há todo um processo de organização cognitiva, relativo à formação de impressões, que estabelece uma estrutura de associações que aumenta os indícios e vias de recuperação que ficam disponíveis para a recordação.

Na tentativa de explicar os fenómenos relacionados com a memória para comportamentos congruentes e incongruentes com determinada expectativa, no contexto da formação de impressões, Hastie (1980) e Strull (1981) propõe um modelo associativo. Este modelo é muito específico nos pressupostos relativos aos processos subjacentes ao processamento de informação social relativamente à codificação, representação e recuperação da informação social a partir da memória. Aqui o preceipiente aplica os seus conhecimentos e experiência anterior para atender, codificar e recuperar informação social, fazer inferências e realizar julgamentos sobre alvos sociais.

Esta forma de processamento da informação social torna o preceipiente susceptível a erros durante a formação de impressões e nos julgamentos sociais, o que por vezes, o leva a recordar preferencialmente a informação incongruente com as expectativas prévias (e.g., Hastie & Kumar, 1979) ou a sobreestimar esta informação (Hamilton & Gifford, 1976).

Assim, é possível constatar que desde cedo surgiram diferentes teorias e modelos de percepção dos outros e de formação de impressões já que, ao longo destes anos, foram articuladas diferentes explicações ao nível dos processos cognitivos e motivacionais subjacentes à percepção, representação e julgamentos sociais.

### 1.3. Formação de Impressões e Factores Contextuais

Tal como referem Garcia-Marques e Garcia-Marques (2004), com Asch, o estudo das impressões de personalidade passou a encerrar diversos mistérios que desencadearam paixões que se mantêm até aos dias de hoje. No entanto, recentemente surgiu a preocupação de compreender se existe um mecanismo que estrutura e relaciona o domínio abstracto da formação de impressões com um domínio mais concreto.

Segundo Lakoff e Johnson (1999) conceitos abstractos (e.g., conceitos que caracterizam traços de personalidade) e experiências concretas, que são expressas simultaneamente numa metáfora, podem ser experienciados simultaneamente. Assim sendo, factores contextuais do mundo físico podem ser utilizados na representação de conceitos abstractos que estruturam e organizam a representação e activação de conceitos concretos.

Segundo a abordagem tradicional da cognição social à formação de impressões, os factores contextuais são ignorados. No entanto, as impressões são formadas no contexto social. A abordagem da cognição social situada convida-nos ao estudo da influência de determinadas modalidades contextuais, como sejam as características do ambiente físico (e.g., temperatura, distância, odor, etc.) no qual o processo de formação de impressões ocorre.

Ijzerman e Semin (2009) foram alguns dos autores que se debruçaram sobre os efeitos de determinadas condições contextuais durante os processos de interacção social propondo que a temperatura influencia a percepção de proximidade social e o uso de linguagem mais concreta dos indivíduos.

Num estudo realizado por estes autores, após se pedir aos participantes para segurarem temporariamente um copo, cuja temperatura era quente ou fria, eram-lhes colocadas questões relativas à proximidade social relativamente a outras pessoas. Os resultados deste estudo confirmaram que a condição experimental em que os participantes seguravam um copo quente, induzia a uma maior proximidade social, comparativamente com a condição experimental onde seguravam um copo frio.

Num outro estudo, estes mesmos autores procuraram compreender se o aumento da temperatura ambiente induz a uma maior proximidade social e ao uso de linguagem mais concreta, comparativamente a condições em que a temperatura ambiente é fria. Para realizar este estudo, os autores manipularam a temperatura da sala onde os participantes eram convidados a

reproduzir “através das suas próprias palavras” o que tinham visionado num excerto de um filme. Os resultados demonstraram que os participantes da condição onde a temperatura da sala era quente descreveram o excerto do filme de forma mais concreta do que os restantes participantes. Para além deste aspecto, este estudo replicou os resultados obtidos na experiência previamente relatada, ou seja, os participantes que permaneceram na sala onde a temperatura era mais elevada manifestaram uma maior proximidade social face a um alvo, comparativamente com os participantes que permaneceram na sala onde a temperatura era mais baixa. Uma última experiência desenvolvida por estes autores procurou estudar, utilizando as figuras de Kimchi e Palmer (1982), se a manipulação da temperatura também produzia um maior foco nas relações sociais. Este estudo vem confirmar que os participantes que permaneceram na sala cuja temperatura era quente apresentaram um processamento que os autores interpretam como mais relacional (processamento global), comparativamente com os participantes da outra condição experimental (que apresentam um processamento local). Em resumo, estes autores demonstraram que condições ambientais mais quentes induzem maior proximidade social, o uso de linguagem mais concreta e um maior foco na relação social, comparativamente com condições mais frias.

Na mesma linha, Williams e Bargh (2008a) desenvolveram experiências com o intuito de compreender se a temperatura afecta, não só a formação de impressões, mas também o comportamento social dos indivíduos relativamente a outros. Num dos seus estudos, estes autores atribuíam um copo de café quente ou um copo de café frio aos participantes e, de seguida, solicitavam-lhes que formassem uma impressão relativamente a um alvo social. Tal como hipotetizado pelos autores, os resultados demonstraram que os sujeitos que seguraram um copo de café quente (em contraste com aqueles que seguraram um copo de café frio) julgaram o alvo social como tendo uma personalidade “quente” (e.g., generosa, atenciosa).

Salgueiro (2008) explorou também a existência de uma relação entre a temperatura e as relações sociais, ou seja, procurou compreender se a manipulação da temperatura do ambiente onde os sujeitos se encontram influencia positiva ou negativamente as impressões e julgamentos que realizam acerca de um alvo hipotético. Os resultados do estudo realizado por Salgueiro (2008) demonstram que, no geral, os sujeitos fazem avaliações mais positivas em condições experimentais em que a temperatura é quente do que em condições em que a temperatura é fria. Este estudo vem assim reforçar o importante papel da temperatura na percepção e julgamento social dos indivíduos.

Saliente-se contudo que as variáveis contextuais que afectam o processo de formação de impressões e julgamento social não parecem resumir-se à temperatura. Por exemplo, Williams e Bargh (2008b) procuraram explorar o efeito das representações perceptivas e motoras da distância física espacial na percepção, respostas afectivas, pensamentos, e julgamentos e sentimentos das pessoas relativamente aos outros. Ao longo de quatro estudos realizados por estes autores, os sujeitos eram atribuídos à condição de afastamento ou à condição de aproximação através da marcação de dois pontos num plano coordenado Cartesiano. Nestes estudos os autores mostram que, comparativamente com os sujeitos da condição de aproximação, os sujeitos da condição de afastamento apresentaram um maior agrado relativamente a uma história relatando um evento embaraçoso, manifestaram uma menor ansiedade emocional perante uma história de cariz mais violento, avaliaram os alimentos pouco saudáveis como contendo menos calorias e relataram uma menor ligação relativamente aos seus irmãos, pais e à cidade onde nasceram.

Estes resultados sugerem que experiências perceptivas e processos motores relacionados com a distância (como a aproximação ou o afastamento) ou até mesmo as suas consequências sensoriais influenciam os julgamentos e as experiências afectivas manifestadas pelos sujeitos (Williams & Bargh, 2008b).

Seguindo esta mesma linha de investigação, também Amaro (2008) sugeriu que os conceitos de distância e proximidade são ancorados no ambiente através de metáforas que são utilizadas pelos indivíduos na cognição e comportamento. Amaro (2008), através da realização de um estudo experimental, procurou compreender se os julgamentos de alvos abstractos e sociais são mais positivos quando se activa a proximidade do que quando se activa o afastamento. Os resultados deste estudo sugerem que a manipulação da distância, através dos conceitos “aproximar” e “afastar”, afecta os julgamentos quer de alvos abstractos, quer de alvos sociais. Estes resultados corroboram os estudos de Williams e Bargh (2008b) ao mostrar que os julgamentos obtidos são mais favoráveis quando activado o conceito de “aproximar” do que quando activado o conceito de “afastar”.

Estes resultados são também consistentes com as propostas de Barsalou (2008) (*Perceptual Symbols Systems*) sugerindo que a cognição pode ser o resultado de representações multimodais previamente experienciadas que podem ser reactivadas aquando da cognição. Por exemplo, percepções anteriormente experienciadas (e.g., percepção de calor ou percepção de proximidade

na infância) podem ser reactivadas mais tarde, quando há a necessidade de realizar uma representação da mesma categoria que a representação anteriormente vivida. Neste sentido, é possível argumentar que durante o processo de percepção e julgamento social são reactivadas experiências multimodais de proximidade e de sociabilidade, potencialmente adquiridas no âmbito de experiências primárias, ou mais tarde durante o ciclo de vida.

A importância destas experiências precoces de contacto e proximidade tornam-se evidentes a partir dos trabalhos de Harlow (1972). Numa jaula onde permaneciam macacos recém-nascidos, simultaneamente, eram colocadas duas figuras estáticas, uma de arame, a outra de tecido felpudo. Se, por um lado, o modelo de arame se encontrava equipado com um orifício que fornecia alimento, por outro lado, o modelo em tecido felpudo não o continha, mas podia ser agarrado e proporcionar o “conforto do contacto”. Os resultados deste estudo demonstraram que os bebés macacos passavam mais tempo com a «mãe» de tecido do que com a «mãe» de arame e, após vivenciarem uma situação de desconforto (e.g., aproximação de objecto mecânico), a procura da «mãe» de tecido era muito maior originando, inclusive, uma forte necessidade, por parte do macaco, de a agarrar. Estes resultados são explicados por Harlow (1972) por ser esta «mãe» que permite proporcionar uma sensação de conforto, de segurança e colmatar o receio pelo desconhecido. Estes resultados demonstram que a procura de contacto e a necessidade de proximidade e de calor, experiências concretas e vividas corporalmente, estão associadas ao afecto durante a interacção social.

Este medo do desconhecido, também presente nos bebés, é explicado por Bowlby (1969; cit. por Bretherton, 1992) como uma necessidade de sobrevivência, no entanto, apesar do seu carácter prematuro, ele não é inato, é, no princípio, inespecífico, e apenas com o desenvolvimento das capacidades perceptivas é que este sentimento se desenvolve. Para além deste aspecto, o autor refere ainda que o contacto físico dos bebés com os seus cuidadores, o tipo de interacção física vivido com o sujeito cuidador durante a infância, é crucial para o desenvolvimento de relações saudáveis durante a vida adulta. Este autor também refere que experiências primárias exercem uma influência passiva e inconsciente nos objectivos, julgamentos, nas acções e decisões futuros. Desta forma, Bowlby (1969; cit. por Bretherton, 1992) realça que a partir da vinculação se cria uma base de segurança para o bebé que terá consequências no seu desenvolvimento social e na sua vida futura.

Tal como defende Bowlby (1969; cit. por Bretherton, 1992), também Williams, Huang e Bargh (2008) sustentam que experiências significativas no início da vida dos indivíduos exercem uma influência durante a vida adulta, nomeadamente nos objectivos traçados, nos julgamentos e nas acções realizadas.

Apesar de o papel do odor ter sido menos explorado, comparativamente com a temperatura e a proximidade, a literatura apresenta alguns estudos que sublinham a importância do odor desde as primeiras experiências de vida. Após o nascimento, o bebé apresenta um potencial de desenvolvimento das capacidades sensoriais muito vasto, sendo que, são estas capacidades que vão permitir o estabelecimento de interacções com o sujeito cuidador. Entre estas capacidades sensoriais, as capacidades olfactivas são já muito importantes no quadro das interacções precoces, pois a capacidade de detenção e descodificação dos odores do bebé recém-nascido é igual à do adulto. O bebé recém-nascido consegue distinguir o odor do seio da mãe, em detrimento do seio de outras mulheres, devido ao facto de conhecer nitidamente o odor do leite que o alimenta (Greenspan & Pollock, 1980). Por seu turno, também as mães são capazes de reconhecer o odor do seu bebé recém-nascido.

Deste modo, o sistema olfactivo fornece sinais discriminativos em função das interacções sociais que se estabelecem, permitindo a identificação de pessoas e também do sexo dos indivíduos. Os indivíduos são então capazes de discriminar os sexos apenas através das pistas olfactivas. Para além deste aspecto, os odores também podem ser usados para identificar estados emocionais de um indivíduo, como por exemplo, a ansiedade (Stockhorst & Pietrowsky, 2004).

Todavia, a percepção olfactiva tem uma variedade de características especiais que distinguem o sentido olfactivo de outros sentidos como a audição e a visão: os estímulos olfactivos são muito transitórios e bastante imprevisíveis, além disso, são muito complexos. Pelo menos quatro sistemas diferentes podem estar envolvidos na percepção e transmissão de sinais olfactivos: o sistema olfactivo (principal), o sistema trigeminal, o sistema olfactivo acessório e os nervos terminais. Estes últimos projectam directamente do nariz para as determinadas regiões do prosencéfalo que revelaram estar envolvidas na recepção e coordenação dos estímulos que evocam mudanças hormonais e comportamentais específicas (Stockhorst & Pietrowsky, 2004).

Paralelamente, os odores com que nos deparamos no ambiente natural diário consistem, muitas vezes, em centenas de diferentes odores voláteis. A forma como os indivíduos percepção e processam os odores influencia a aprendizagem e, por isso, a própria experiência

do indivíduo (Stockhorst & Pietrowsky 2004). Como é muito difícil referenciar ou rotular os odores, através da aprendizagem, o organismo é capaz de associar determinadas situações a determinados odores, o que pode ser a razão pela qual os indivíduos tendem a rotular odores referindo-se a situações com as quais já se depararam. Os odores são muitas vezes rotulados pela situação na qual eles são encontrados e não de forma semântica, o que nos leva a supor que a ancoragem do odor na linguagem é ténue. Um bom exemplo deste tipo de situações é o facto de o odor a pinheiro estar associado ao Natal e de o odor a citrinos estar associado à limpeza (Degel, Piper, & Köster, 2001; Stevenson & Boakes, 2003). Por este motivo, os autores referem que um número de odores pode involuntariamente obter acesso a memórias intensas, consideradas esquecidas, e que podem suscitar experiências olfactivas específicas. Esta ideia vem reforçar a teoria de que o odor está associado a conhecimento episódico e não a conhecimento semântico.

Num estudo realizado sobre a memória dos odores e dos respectivos nomes, Lyman e McDaniel (1990) proporcionaram um vasto contributo para o estudo dos odores. Estes autores analisaram a memória comum dos odores e a memória do nome dos odores, codificados a partir de elaborações visuais, verbais e olfactivas demonstrando que a codificação olfactiva do odor auxilia o posterior reconhecimento dos odores e que a codificação visual dos odores auxilia o posterior reconhecimento da imagem. Logo, é possível considerar que diferentes modalidades de apresentação do odor contribuem, única e independentemente do tipo de informação, para a memória episódica dos indivíduos.

Os estudos anteriormente mencionados sugerem a influência dos odores na aprendizagem e na memória episódica dos indivíduos, no entanto, também existem estudos que revelam a influência dos odores na cognição e no comportamento social dos indivíduos. Destacam-se as pesquisas realizadas no âmbito do estudo do comportamento do consumidor que sugerem que o odor influencia o tempo passado em casinos (Hirsch, 1995), o tempo na tomada de decisão (Bone & Ellen, 1999; Mitchell, Kahn, & Knasko, 1995) e a intenção de visitar uma loja (Spangenberg, Crowley, & Henderson, 1996).

Outros estudos (e.g., Stockhorst & Pietrowsky, 2004) demonstram ainda que a interacção social também é afectada, de forma inconsciente, pelo odor humano devido ao impacto da semelhança genética, o que evidencia que o olfacto tem um impacto sobre os comportamentos.

Para continuar a sublinhar a importância do odor ao longo da nossa vida é essencial destacar um estudo realizado por Stuck (2008) que conclui que o odor afecta os indivíduos mesmo quando estão a dormir, pois quando expostos a um odor agradável relatam sonhos mais agradáveis do que quando expostos a um odor desagradável.

Também Holland, Hendriks, e Arts (2005) investigaram a cognição e o comportamento dos indivíduos quando eram submetidos ao odor a citrinos, sem, no entanto, terem consciência do mesmo. Estes autores testaram e confirmaram que, quando os indivíduos são discretamente expostos ao aroma de citrinos, a acessibilidade do conceito de limpeza é reforçada, o que se reflecte numa mais rápida identificação de palavras relacionadas com a limpeza durante uma tarefa de decisão lexical. Para além deste aspecto, os autores concluíram que há também uma maior frequência de palavras relacionadas com a limpeza, quando descritos comportamentos esperados durante o dia. Estes autores verificaram também que a mera exposição ao odor de limpeza faz com que os indivíduos mantenham o seu ambiente mais limpo durante a realização de uma tarefa, influenciando, por isso, o seu desempenho.

Em resumo, estes estudos revelaram a influência inconsciente que os estímulos olfactivos podem ter no pensamento e no comportamento dos indivíduos.

Mais recentemente, Chrea, Grandjean, Delplanque, Cayeux, Calvé, Aymard, Velazco, Sander, e Scherer (2009) conduziram um estudo com o intuito de conhecer a natureza dos rótulos verbais que descrevem os efeitos emocionais suscitados pelo odor. Estes autores demonstraram que as experiências ou sentimentos afectivos induzidos pelo odor são estruturados em torno de um grupo de pequenas dimensões que reflecte o papel do olfacto no bem-estar, na interacção social, na prevenção do perigo, na excitação ou nas sensações de relaxamento e nas recordações conscientes de memórias emocionais.

Partindo do pressuposto de que a informação olfactiva tem acesso a circuitos emocionais corticais e subcorticais, Li, Moallem, Paller, e Gottfried (2007), testaram a possibilidade do conteúdo afectivo dos odores alterar as preferências sociais dos indivíduos, de forma não consciente. Estes estudos demonstraram que o odor (agradável, neutro ou desagradável) afecta as preferências sociais e as avaliações de caras neutrais apresentadas aos indivíduos quando estes não tinham a consciência de terem sido submetidos a estímulos olfactivos. Neste estudo, na presença de odores agradáveis as avaliações de caras neutrais são mais positivas e, na presença de odores desagradáveis as avaliações de caras neutrais são mais negativas. Apesar da magnitude

destes resultados diminuir quando a sensibilidade para detectar a exposição ao odor aumenta, a frequência cardíaca dos indivíduos monitoriza a sensibilidade ao odor independentemente da sua consciência. Assim sendo, é possível considerar que preferências sociais estão sujeitas a influências olfactivas que escapam à consciência; no entanto, a disponibilidade da informação olfactiva de forma consciente pode perturbar estes efeitos.

De forma similar, Demattè, Österbauer, e Spencer (2007) procuraram investigar se os estímulos olfactivos podem influenciar os julgamentos relativos à atractividade de caras neutrais. Os resultados alcançados pelos autores demonstram que os sujeitos classificaram as caras neutrais como significativamente menos atractivas na presença de um odor desagradável do que quando apresentadas juntamente com um odor agradável. Estes resultados vêm reforçar a influência que os odores desagradáveis, independentemente das características deste odor, exercem sob os julgamentos que os sujeitos realizam relativamente à atractividade de caras neutrais.

#### 1.4. O Presente Estudo

Partindo do pressuposto de que a cognição e o comportamento resultam de processos interactivos entre o indivíduo e o ambiente, será que a manipulação de variáveis contextuais, nomeadamente do odor, terá um impacto no comportamento e na percepção social?

Num estudo realizado por Leal (2008), onde se procedia à manipulação do odor do contexto (odor agradável, desagradável e neutro), explorou-se a influência que o odor poder ter relativamente aos julgamentos que as pessoas realizam sobre objectos e outros indivíduos. Neste estudo, numa primeira fase, eram apresentados aos participantes ideogramas chineses e, de seguida, requeria-se aos participantes que avaliassem essas mesmas imagens. Numa segunda fase, os participantes familiarizavam-se com dois alvos hipotéticos, um descrito numa dimensão social e outro numa dimensão intelectual, com o propósito de realizarem uma avaliação posterior dos mesmos. Os resultados deste estudo demonstram que os participantes que são expostos a um odor agradável avaliam os ideogramas chineses de uma forma mais positiva. Para além deste aspecto, os participantes também avaliam os alvos sociais mais positivamente do que os participantes que são expostos a um odor desagradável. Especificamente, os odores agradáveis conduzem a julgamentos mais positivos, à percepção de mais proximidade e de uma maior

sociabilidade dos alvos sociais, sendo que, estes julgamentos se generalizam ao próprio experimentador.

Com base nos estudos de Leal (2008) procuramos replicar e estender os seus resultados, explorando um novo aspecto, nomeadamente a influência do odor na percepção e julgamento próprios, ou seja na avaliação do self.

A avaliação do self reflecte, não a forma como nos percepcionamos, a forma como nós pensamos que somos (auto-conceito), mas sim o quanto a forma como nos percepcionamos nos agrada ou desagrada (auto-estima). Assim sendo, o auto-conceito encontra-se ligado à cognição, à descrição e à percepção no conjunto de crenças que o indivíduo elabora sobre si próprio nas diversas áreas relativas à sua vida e a auto-estima resulta da distância entre a importância atribuída a cada domínio e a percepção de competência nesse mesmo domínio (Harter, 1985). O termo “auto-estima” é utilizado para referir a positividade ou negatividade da auto-avaliação global. Indivíduos com uma elevada auto-estima sentem que têm muito com que se orgulhar e são indivíduos geralmente satisfeitos com os seus atributos e desempenhos. Pelo contrário, indivíduos com uma baixa auto-estima consideram-se pessoas fracassadas, sentem-se pessoas inúteis e insatisfeitas com elas próprias.

A psicologia convencional sustém que a avaliação do self é um processo que ocorre invariavelmente através de uma auto-reflexão consciente sobre os seus atributos, as causas dos seus comportamentos, as suas acções no passado ou os seus planos para o futuro (Koole, Dijksterhuis, & Knippenberg, 2001). Recentemente, alguns estudos evidenciaram que muitos processos sócio cognitivos podem funcionar sem um guia directo e consciente relatando que algumas avaliações do self podem operar num nível inconsciente.

Estas avaliações inconscientes do self apenas podem ser observadas de forma implícita ou indirecta, na ausência de uma auto-reflexão consciente, estando, por isso, inacessíveis de forma introspectiva (Greenwald & Banaji, 1995). Assim sendo, para aceder à auto-estima dos indivíduos podemos fazê-lo de forma explícita ou de forma implícita (Greenwald & Farnham, 2000).

Aceder à auto-estima de forma implícita e explícita permite distinguir ambas as operações e compreender se coincidem ou não. Um estudo realizado por Greenwald e Farnham (2000) refere que as medidas de auto-estima implícita e explícita apresentavam uma correlação positiva fraca, no entanto, por vezes, esta correlação era significativa. Em termos processuais, a avaliação

do self de forma explícita é uma avaliação directa que ocorre na presença de uma auto-reflexão consciente, é uma avaliação social controlada, reflectida ou declarada. Por seu turno, a avaliação do self de forma implícita é mais automática e indirecta, o que significa que é relativamente mais inconsciente, intuitiva, automática, não intencional, eficiente, irreflectida e incontrolável do que a avaliação do self de forma explícita sendo, por isso, mais difícil de aceder através da introspecção consciente (Koole, et al., 2001). Para além deste aspecto, em termos de conteúdo, as avaliações do self realizadas de forma implícita são provavelmente mais positivas do que as avaliações do self explícitas, pois as primeiras provavelmente são produzidas por mecanismos auto-valorativos primitivos e, pelo contrário, a avaliação do self explícita pode envolver julgamentos cognitivos do self mais sofisticados. Deste modo, parece razoável concluir que as avaliações do self (implícita e explícita) representam dois tipos diferentes de avaliação qualitativa do self.

Assim, é de extrema relevância ser possível aceder à auto-estima de forma implícita e explícita. Enquanto que a avaliação explícita do self se constitui como uma medida relativamente bem estabelecida (Greenwald & Farnham, 2000), tal não se regista nas tentativas de avaliação do self de forma implícita. Apenas na década de 90 é que se assinalou uma atenção acrescida às medidas implícitas promovendo, desta forma, o aparecimento de novos procedimentos para a avaliação do self de forma implícita, entre os quais se destaca o Teste de Associações Implícitas (*Implicit Association Test - IAT*).

Segundo Greenwald e Farnham (2000) o IAT é um procedimento geral para medir forças de associações automáticas entre conceitos e atributos. O IAT é um procedimento onde o sujeito tem de categorizar itens (palavras) que apresentam uma possível associação relativamente a determinados atributos e conceitos. A associação entre itens e pares de atributos e conceitos é entendida como mais forte quanto mais rápido o sujeito realizar esta associação, isto é, quanto mais rápido o sujeito categorizar determinado item a um par de atributo e conceito. Na primeira investigação do IAT realizada por Greenwald, McGhee, e Schwartz (1998; cit. por Greenwald & Farnham, 2000), os autores pediram aos sujeitos, para categorizar cada um dos itens que surgia no computador, pressionando o mais rapidamente possível a tecla lateral esquerda ou a tecla lateral direita do teclado do computador. A associação automática entre um conceito (e.g., Flores) e um atributo (e.g., Agradável - valência positiva) foi medida através da diferença de velocidade de resposta entre a condição em que nomes de flores e palavras com significado

agradável partilhavam a mesma tecla de resposta no computador (resposta normalmente mais rápida) e a condição em que nomes de flores e palavras com significado desagradável partilhavam a mesma tecla de resposta no computador (resposta normalmente mais lenta). Nesta experiência relatada, os dois conceitos usados foram “Flores” e “Insetos” e os dois atributos usados foram “Agradável” e “Desagradável”. Assim sendo, a realização do IAT passou pela comparação da força de associação automática entre o par Flor-Agradável e o par Insecto-Desagradável com a força de associação automática entre o par Flor-Desagradável e o par Insecto-Agradável. Os resultados obtidos pelos autores demonstraram que, globalmente, as associações do par Flor-Agradável e do par Insecto-Desagradável eram mais fortes do que as associações do par Flor-Desagradável e do par Insecto-Agradável.

As primeiras investigações do IAT (Greenwald et al., 1998; cit. por Greenwald & Farnham, 2000) confirmaram que o IAT poderia detectar as diferenças de valência associadas tanto com objectos familiares não sociais (e.g., flores, instrumentos musicais, insectos e armas) como com objectos sociais significantes (e.g., etnia Japonesa e Coreana). Estes autores também demonstraram que as avaliações implícitas realizadas através do IAT eram estáveis ao longo de várias alterações processuais, inclusive quando a resposta à categoria “Agradável” era atribuída quer ao lado esquerdo quer ao lado direito do teclado do computador e mesmo quando os conceitos e atributos eram representados por 5 ou 25 itens. Investigações posteriores evidenciaram ainda a validade interna do IAT estabelecendo que a força da associação entre conceitos e atributos não é influenciada pelas variações relativas à familiaridade dos itens usados para representar os conceitos contrastados (Greenwald & Farnham, 2000). No entanto, visto que o IAT utiliza pares complementares de conceitos e atributos, este encontra-se limitado a medir apenas a força relativa de pares de associações, logo não possibilita a medição da força absoluta das associações de forma singular.

Numa experiência mais recente, Greenwald e Farnham (2000) adaptaram o IAT de forma a avaliar a auto-estima, para tal, realizaram a medição da velocidade de resposta dos sujeitos na associação de pares utilizando os conceitos de Eu-Outros. Assim, estes autores compararam a força da associação entre o par Eu-Agradável e o par Outros-Desagradável com a força da associação entre o par Eu-Desagradável e o par Outros-Agradável, de forma a medir a auto-estima avaliativa por intermédio de medidas implícitas. Mediante a realização de um outro IAT, os autores também mediram a velocidade de resposta na associação entre o par Eu-Positivo e o

par Outros-Negativo com a força da associação entre o par Eu-Negativo e o par Outros-Positivo, de forma a medir a auto-estima afectiva por intermédio de medidas implícitas. Os resultados deste estudo demonstram que ambas as medidas implícitas de auto-estima apresentaram uma forte associação entre “Eu” e o atributo positivo apresentado no IAT (quer o atributo avaliativo “Agradável” quer o atributo afectivo “Positivo”). No entanto, este estudo demonstrou uma correlação positiva, mas fraca, entre o IAT que mede a auto-estima implícita de forma avaliativa (Agradável versus Desagradável) e o IAT que mede a auto-estima implícita de forma afectiva (Positivo versus Negativo). Os autores destacaram ainda que a avaliação da auto-estima através de medidas explícitas e através de medidas implícitas se encontra correlacionada positivamente, no entanto, esta correlação revela-se fraca, tal como previamente salientado.

Para além de procurarmos conhecer a influência do odor na avaliação que os indivíduos fazem acerca de si próprios, no presente estudo, e com base nas propostas anteriormente expostas, procuramos ainda saber se o estilo de vinculação afecta directamente a percepção e julgamento social e ainda se modera os efeitos da manipulação do odor nos julgamentos realizados pelos sujeitos.

No percurso de vida do ser humano o desenvolvimento de relações de vinculação ocorre inicialmente entre crianças e os seus progenitores e, mais tarde, também entre adultos. Bowlby (1969; cit. por Bretherton, 1992) refere a existência de relações de vinculação da criança não apenas com uma figura de vinculação, mas com um número restrito de adultos.

Com o crescimento, o ser humano cria novas relações de vinculação, essencialmente no âmbito de relações de intimidade, podendo estas ser de amizade ou de amor. Algumas relações de amizade, desenvolvidas pelo jovem adulto e pelo adulto, podem constituir-se como verdadeiras relações de vinculação, na medida em que há procura de proximidade, prestação de cuidados, protecção, sentimento de segurança, ansiedade perante a ameaça de separação e dor na possibilidade de perda ou de separação.

Os primeiros estudos realizados por investigadores oriundos da psicologia social sobre os estilos de vinculação nos adultos utilizaram predominantemente questionários de auto-descrição. Por exemplo, Hazan e Shaver (1989; cit. por Moreira, Lind, Santos, Moreira, Gomes, Justo, Oliveira, Filipe, & Faustino, 2006), avaliaram com recurso a estes instrumentos, o estilo de vinculação dos adultos, pois, segundo eles, seria nas relações românticas ou de casal onde mais provavelmente se encontrariam comportamentos de vinculação nos adultos.

Se inicialmente o estilo de vinculação nos adultos era analisado tendo em consideração três estilos de vinculação distintos (seguro, inseguro-ambivalente e inseguro-evitante), mais recentemente, Bartholomew (1990; cit. por Moreira et al., 2006) defende a existências de um modelo essencialmente bidimensional para o estilo de vinculação nos adultos. Assim, segundo este autor, uma representação positiva tanto de si próprio como do parceiro relacional corresponderia ao estilo seguro e uma representação negativa do outro caracterizaria o estilo evitante.

Os indivíduos classificados com um estilo de vinculação segura são caracterizados por estabelecerem facilmente relações de proximidade com outras pessoas e por se sentirem confortáveis com a intimidade que lhes é inerente. As suas relações, em termos de sistema de prestação de cuidados, são de reciprocidade, respondendo à adversidade sentida (por si ou pelo outro), cuidando ou permitindo ser cuidados numa alternância de papéis que se adequa ao contexto relacional. Por se considerarem pessoas passíveis de serem amadas, não se mostram preocupados com a possibilidade de serem abandonados pelas suas figuras de vinculação. As figuras de vinculação constituem para eles uma base segura nas situações de adversidade, sendo percepcionadas como sensíveis e responsivas face às necessidades experenciadas (Fonseca, Soares & Martins, 2006).

O estilo de vinculação evitante é caracterizado pelo desconforto que os indivíduos percepcionam em relação à proximidade e à intimidade que as relações com as figuras significativas podem implicar. Estes indivíduos tendem a evidenciar dificuldade em confiar no outro, uma vez que percepcionam as figuras de vinculação como não responsivas em situações de adversidade. Cuidar e ser cuidado é algo que tendem a evitar, uma vez que percepcionam este factor como uma dependência desagradável (Fonseca et al., 2006).

Com o intuito de avaliar o estilo de vinculação das pessoas a partir de um modelo bidimensional Brennan, Clark, e Shaver (1998; cit. por Moreira, et al., 2006) procederam a uma recolha exaustiva de itens em uso corrente na avaliação da vinculação nos adultos, obtendo um total de 323, distribuídos por 60 escalas. Após a realização de uma análise factorial Brennan et al. (1998; cit. por Moreira, et al., 2006) obtiveram dois factores com maior peso e com correlações significativas com as 60 escalas, estes factores corresponderam às dimensões de Evitação e Preocupação. Com o objectivo de alcançar um questionário breve, mas que permitisse avaliar adequadamente estes dois factores, Brennan et al. (1998; cit. por Moreira, et al., 2006)

selecionaram os 36 itens que apresentavam correlações mais elevadas com os factores enumerados (18 itens para o factor Evitação e 18 itens para o factor Preocupação). Através das elevadas correlações com os respectivos factores e através do registo de baixas correlações entre as duas escalas, foi assegurado que as duas escalas constituem medidas válidas dos dois factores encontrados. Deste modo, este questionário permite avaliar as duas dimensões básicas das diferenças individuais no estilo de vinculação dos adultos: a Evitação e a Preocupação.

Uma vez que o questionário “Experiences in Close Relationships” tem sido considerado como o questionário de referência para a avaliação das duas dimensões básicas do estilo de vinculação nos adultos e que, a sua utilização em investigações recentes, tem sido abundante, Moreira, et al. (2006) realizaram a tradução e validação do mesmo.

De seguida, o questionário “Experiências em Relações Próximas” foi utilizado num conjunto de investigações nas quais se obtiveram os primeiros indicadores quanto às suas qualidades de precisão e validade. Os dados alcançados mostram que, embora se verifiquem alguns problemas no ajustamento dos dados ao modelo de medida pressuposto, os resultados revelam elevados níveis de precisão por consistência interna e relações significativas com outras variáveis (e.g. medidas de auto-relato) demonstrando que as correlações alcançadas não correspondem apenas a factores de método, tal como previsto pela teoria da vinculação (Moreira, et al., 2006).

Partindo do pressuposto de que os padrões de vinculação, estabelecidos numa idade precoce tendem a repercutir-se durante todo o ciclo de vida, e atendendo à importância que variáveis como a proximidade, a temperatura e o odor podem assumir neste processo procuramos averiguar, a título exploratório, se o estilo de vinculação tem influência na percepção e no julgamento social e, em que medida, a manipulação directa do odor afecta a percepção e julgamento em função do estilo de vinculação demonstrado.

Alguns estudos na literatura (e.g., Klohnen & Luo, 2003), parecem fundamentar esta relação uma vez que estabelecem uma relação entre o nível de segurança experenciado pelo indivíduo (decorrente do seu estilo de vinculação) e a percepção de atractividade, no sentido em que, quanto mais seguro o estilo de vinculação maior a percepção de atractividade própria e de outrém.

Finalmente e também, a título exploratório, este estudo pretende ainda analisar os processos subjacentes à influência do odor na formação de impressões e julgamento social.

Especificamente averigua-se se o odor influênciaria o próprio estilo de processamento do sujeito, no presente caso o estilo de processamento perceptivo.

A natureza das unidades básicas de percepção foi uma questão que desde cedo gerou controvérsia entre duas escolas que se debruçaram sobre o pensamento perceptivo: o Estruturalismo e o Gestaltismo. O estruturalismo desde cedo defendeu que as unidades básicas de percepção são independentes das características locais dos estímulos. Já por seu turno, o gestaltismo considerou que o sistema perceptivo pode ser afectado pelas unidades locais dos estímulos apresentados ao sujeito. Esta abordagem também sustentou que a qualidade de uma parte é determinada pelo todo onde esta está integrada.

Embora a abordagem do estruturalismo se mantenha em alguns modelos actuais de percepção, vários autores propuseram que os processos perceptivos se desenrolam primeiro sob um processamento mais global e depois segundo um processamento mais local e detalhado. Navon (1977; cit. por Kimchi & Palmer, 1982) foi um dos autores que alegou que as propriedades globais (figura formada a partir dos elementos locais) são processadas primeiro, seguindo-se depois a análise das propriedades locais (figuras mais pequenas que fazem parte do padrão). Assim, a decomposição de uma cena visual é analisada segundo uma rede hierárquica de sub-cenas inter-relacionadas pelas relações espaciais (Kimchi & Palmer, 1982).

Do mesmo modo, Fiske e Taylor (1991; cit. por Gasper & Clore, 2002) concluíram que a presença do estilo de processamento global e de informação geral é algo mais normativo e que se encontra mais acessível, comparativamente com o estilo de processamento local. Vallacher e Wegner (1987; cit. por Gasper & Clore, 2002), por seu turno, demonstraram que, após um sucesso, os indivíduos são mais susceptíveis de descrever as suas acções em termos dos objectivos globais, em detrimento dos objectivos locais. Para além disso, estes autores relataram também que os indivíduos, após encontrarem um obstáculo, descrevem as suas acções em termos mais detalhados, específicos. Estes resultados são também consistentes com a ideia de que o afecto positivo promove um enfoque mais global do que o afecto negativo (Gasper & Clore, 2002).

No sentido de explorar de que forma as pessoas favorecem perceptivamente o estilo de processamento global ou local, Gasper e Clore (2002) concluíram que sujeitos com um humor mais negativo acediam menos a uma configuração global e classificavam em menor número as

figuras segundo os seus atributos globais, comparativamente com os sujeitos que apresentavam um humor mais positivo.

Seguindo esta mesma linha de investigação, também Stapel e Semin (2007) demonstram que características linguísticas influenciam as categorias básicas dos estilos de processamento perceptivos. Mais especificamente, estes autores defenderam um modelo de categorização linguístico realçando que o foco perceptivo global versus local se manifesta na linguagem, sendo que, uma linguagem mais abstracta promove um foco perceptivo global e, consequentemente um estilo de processamento mais global; inversamente, uma linguagem mais concreta promove um foco perceptivo local e, consequentemente, um estilo de processamento mais local. Ao longo de quatro experiências, os autores utilizaram várias técnicas experimentais no sentido de proporcionar diferentes categorias linguísticas e utilizaram diferentes tarefas demonstrando que estímulos meta-semânticos podem influenciar os processos perceptivos básicos dos sujeitos. Especificamente, os autores demonstraram que predicados abstractos (e.g., adjetivos) conduzem a um estilo de processamento global, enquanto, predicados concretos (e.g., verbos) conduzem a um estilo de processamento local.

Por seu turno, Ijzerman e Semin (2009) demonstram, que, temperaturas ambientais mais quentes induzem uma linguagem mais concreta, e, simultaneamente, um foco na relação entre os objectos, ou seja, um estilo de processamento global.

Como é fácil depreender, não é claro o papel das manipulações experimentais dos dois conjuntos de estudos citados no estilo de processamento adoptado. Se por um lado, Stapel e Semin (2007) verificam que linguagem concreta promove um estilo de processamento local, Ijzerman e Semin (2009) verificam que contextos ambientais mais quentes induzem a utilização de linguagem concreta, mas um estilo de processamento global (que os autores interpretam como focalizado na relação entre os seus componentes).

Uma implicação deste tipo de investigação que não foi previamente testada diz respeito ao papel do odor no processamento global versus processamento local e é este aspecto que o presente estudo procura explorar.

#### *1.4.1 Objectivos e Hipóteses*

Se a cognição não é um processo isolado e unilateral e é influenciada pela interacção com o meio, tal como sugere a abordagem da cognição social situada, é importante saber se a

manipulação do contexto, no presente caso através do odor, influência as avaliações que os indivíduos fazem acerca dos outros e acerca de si próprios, tal como previamente referido.

Com o presente estudo procuramos, assim, replicar os resultados obtidos por Leal (2008) e verificar se a manipulação do odor influencia a formação de impressões e os julgamentos sociais. No entanto, procuramos ir mais longe estudando também se o impacto da manipulação do odor se estende à avaliação do self.

Adoptando uma abordagem socialmente situada da cognição e apoiados na literatura que demonstra as influências contextuais na formação de impressões, nomeadamente as que se referem ao odor propomos que: (1) os julgamentos de alvos abstractos e de alvos sociais são mais positivos na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável; (2) os efeitos dos julgamentos anteriormente referidos verificam-se nos julgamentos relativos à dimensão social e não à dimensão intelectual, uma vez que estas dimensões são independentes; 3) os julgamentos das condições físicas envolventes à situação experimental são mais positivos na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável; 4) os julgamentos do self são mais positivos na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável (medidos de forma explícita); 5) os julgamentos do self são mais rápidos quando associados a itens positivos do que quando associados a itens negativos (medidos de forma implícita); 6) os julgamentos do self são mais rápidos quando associados a itens positivos e na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável (medidos de forma implícita); 7) o estilo de vinculação influência os julgamentos realizados (indivíduos com um estilo de vinculação mais seguro tendem a realizar julgamentos mais positivos) e modera os efeitos da manipulação do odor nos julgamentos de alvos abstractos, alvos sociais e do contexto experimental (indivíduos com um estilo de vinculação mais seguro serão menos afectados pelas manipulações contextuais); 8) o estilo de processamento (mais global ou local) é mais positivo na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável, no entanto, visto estarmos perante resultados contraditórios da literatura, o estilo de processamento será avaliado de modo meramente exploratório.

## 2. Método

### 2.1. Participantes

Neste estudo participaram 47 sujeitos (30 do sexo masculino, 17 do sexo feminino), com idades compreendidas entre os 17 e os 28 anos ( $M=21$ ;  $DP=2,71$ ). Do total dos participantes 26 são estudantes de ensino secundário, 14 são estudantes de ensino superior a frequentar diferentes licenciaturas no ISCTE-IUL, na Faculdade de Farmácia na Universidade de Lisboa, os restantes 7 participantes não forneceram esta informação<sup>1</sup>.

A amostra foi recolhida através do método de amostragem não-probabilístico, representando uma amostra de conveniência. Os participantes foram aleatoriamente distribuídos pelas três condições experimentais.

### 2.2. Variáveis

A variável independente deste estudo é o odor, sendo que, este se apresenta em três condições distintas: agradável, neutro, desagradável.

As variáveis dependentes neste estudo são: julgamento dos alvos abstractos; julgamento dos alvos sociais em relação a traços sociais e intelectuais; julgamento de proximidade, sociabilidade e simpatia em relação aos alvos sociais e em relação ao experimentador; julgamento das condições físicas envolventes; avaliação do self de forma explícita e implícita; avaliação do estilo de vinculação; avaliação do estilo de processamento.

Estado de espírito, motivação para a tarefa e capacidade cognitiva foram também avaliadas no presente estudo.

### 2.3. Material Estímulo

#### 2.3.1 *Manipulação do Odor*

Para estabelecer contextos ambientais de odor distintos foi manipulado o odor da sala onde se realizaram as sessões, para tal, foram utilizados dois produtos químicos, nomeadamente uma

---

<sup>1</sup> Para ver mais detalhes acerca da amostra consultar pág. 111-112.

fragrância à base de alfazema e uma à base de óxido de enxofre, de forma a criar as condições de odor agradável e desagradável, respectivamente<sup>2</sup>. Uma vez que a manipulação experimental do presente estudo foi semelhante à utilizada no estudo de Leal (2008), seguimos os mesmos procedimentos. Todavia, e como a sala onde decorreram as sessões experimentais foi diferente da sala onde Leal (2008) realizou o seu estudo e como a duração do presente estudo foi bastante mais longa que o estudo de Leal (2008), foram necessários alguns ajustes. Assim, quer o odor agradável, quer o odor desagradável, foram previamente testados na sala onde se iriam realizar as experiências. Neste pré-teste determinou-se a quantidade certa para originar o efeito pretendido (odor agradável e odor desagradável) e qual o tempo de duração de ambos os odores na sala onde se realizaram as sessões.

### 2.3.2 Alvos Abstractos

Para determinar a influência do odor no julgamento de alvos abstractos foram utilizados 10 ideogramas chineses (ver figura 1) previamente testados por Payne, Cheng, Govorum, e Stewart (2005)<sup>3</sup>. Segundo estes autores estes estímulos são símbolos cuja avaliação é indefinida, são símbolos ambíguos desprovidos de significado, são símbolos que permitem medir as atitudes dos participantes de forma implícita.



Figura 1: Exemplo de um ideograma chinês utilizado como alvo abstracto

<sup>2</sup> Para informação específica sobre a composição química dos produtos consultar pág. 78.

<sup>3</sup> Para conhecer restantes figuras consultar pág. 79.

No presente estudo foram utilizados 10 ideogramas chineses de cor branca em fundo cinzento. Cada ideograma foi escolhido aleatoriamente da fonte HDZB\_35.TTF para o Windows (Chinese Fonts, 2009).

### *2.3.3 Alvos Sociais*

Para determinar a influência do odor no julgamento de alvos sociais foram utilizadas duas narrativas acerca de dois indivíduos, o Pedro Silva e o João Sousa, adaptadas da “história de Donald” (Strull & Wyer, 1979), mas constituídas por informação comportamental previamente testada por Garrido (2003). Importa realçar que as narrativas são ambíguas relativamente à informação comportamental acerca dos alvos, pois apresentam o mesmo número de comportamentos de conotação positiva, negativa e neutra.

O alvo social Pedro Silva encontra-se definido através de um conjunto de 9 comportamentos que ilustram exclusivamente a dimensão intelectual: 3 inteligentes, 3 pouco inteligentes e 3 neutros.

O alvo social João Sousa encontra-se definido através de um conjunto de 9 comportamentos que ilustram exclusivamente a dimensão social: 3 simpáticos, 3 antipáticos e 3 neutros<sup>4</sup>.

Após a apresentação de cada uma das narrativas procedeu-se à avaliação dos alvos sociais com recurso a uma folha de resposta em formato de papel, onde eram apresentados os traços sociais e intelectuais idênticos aos utilizados por Asch (caloroso, sociável, simpático, popular e extrovertido para avaliar a dimensão social e hábil, determinado, trabalhador, inteligente e prático para avaliar a dimensão intelectual). Para realizar a avaliação utilizou-se uma escala de resposta do tipo Likert entre 1 (Nada) e 7 (Muito).

### *2.3.4 Medidas de Proximidade, Sociabilidade e Simpatia do Alvo*

Para medir a proximidade, sociabilidade e simpatia relativamente aos alvos sociais os participantes também tiveram que se posicionar, no final de cada uma das narrativas, relativamente aos seguintes itens: “Quão próximo se sente do Pedro Silva/João Sousa como pessoa?”, “Quão caloroso julga ser o Pedro Silva/João Sousa como pessoa?” e “Quão simpático

---

<sup>4</sup> Para conhecer as narrativas apresentadas e verificar os comportamentos incluídos em cada narrativa e respectivas médias consultar pág. 80-81.

“Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?”, “Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?” e “Quão simpático julga ser o Experimentador como pessoa?” foram as questões utilizadas para medir a proximidade, sociabilidade e simpatia relativamente ao experimentador. Para responder a estas questões foi utilizada uma escala de resposta do tipo Likert entre 1 (Nada Próximo/ Nada Caloroso/ Antipático, respectivamente) e 7 (Muito Próximo/ Muito Caloroso/ Simpático, respectivamente).

#### *2.3.5 Medidas de Proximidade, Sociabilidade e Simpatia do Experimentador*

“Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?”, “Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?” e “Quão simpático julga ser o Experimentador como pessoa?” foram as questões utilizadas para medir a proximidade, sociabilidade e simpatia relativamente ao experimentador. Para responder a estas questões foi utilizada uma escala de resposta do tipo Likert entre 1 (Nada Próximo/ Nada Caloroso/ Antipático, respectivamente) e 7 (Muito Próximo/ Muito Caloroso/ Simpático, respectivamente).

#### *2.3.6 Medidas de Avaliação do Contexto Experimental*

Para averiguar a influência do odor na percepção do contexto da situação experimental foram realizadas as seguintes questões: “Como avalia o computador que está a utilizar neste momento?” numa escala de resposta do tipo Likert entre 1 (Inadequado) e 7 (Adequado); “Como avalia o conforto do seu posto de trabalho neste momento?”, “Como considera o ambiente da sala?” e “Como avalia o cheiro desta sala?” as três numa escala de resposta entre 1 (Desagradável) e 7 (Agradável); “Considera que o ambiente desta sala interferiu com a execução da sua tarefa?” sendo a escala de resposta de 1 (Nada) a 7 (Muito).

#### *2.3.7 Avaliação do Self*

##### *Avaliação do Self - Medida Explícita*

Para medir a avaliação do self de forma explícita foi utilizada a Escala de Auto-Estima de Rosenberg (1965), a Escala de Termómetro e uma Escala de diferenciador Semântico utilizadas por Greenwald e Farnham (2000) numa recente investigação.

A Escala de Auto-Estima de Rosenberg (1965), (*Self-Esteem Scale - RSES*) constitui um dos instrumentos mais utilizados para a avaliação da auto-estima global. Rosenberg (1965) refere-se à auto-estima como a avaliação que a pessoa efectua e geralmente mantém em relação a si própria, a qual implica um sentimento de valor, que engloba uma componente predominantemente afectiva, expressa numa atitude de aprovação/desaprovação em relação a si

mesma. Esta escala é uma escala de fácil e rápida aplicação que apresenta uma unidimensionalidade com 10 itens: 5 itens positivos (e.g., “*De forma geral, eu estou satisfeito (a) comigo mesmo (a)*”) e 5 itens negativos (e.g., “*Às vezes penso que não sou bom em nada*”). Para responder os participantes utilizaram uma escala de resposta do tipo Likert de 4 pontos, entre “Concordo Totalmente” e “Discordo Totalmente”.

A cotação dos itens é feita atribuindo 3 pontos à resposta “Concordo Totalmente”, 2 pontos à resposta “Concordo”, 1 ponto à resposta “Discordo” e 0 pontos à resposta “Discordo Totalmente”. Visto que esta cotação não se aplica aos 5 itens negativos, pois estes são itens invertidos, a atribuição da cotação é feita de forma inversa (atribuindo 0 pontos à resposta “Concordo Totalmente”, 1 ponto à resposta “Concordo”, 2 pontos à resposta “Discordo” e 3 pontos à resposta “Discordo Totalmente”). De seguida os valores dos 10 itens são somados e é totalizado um valor único para a escala, sendo o seu valor máximo de 30. Elevada pontuação indica elevada auto-estima. Elevada auto-estima, como reflectida na escala de Rosenberg (1965), expressa o sentimento que o indivíduo tem em se achar “bom o suficiente”.

Como medida explícita de avaliação do self utilizou-se também a Escala de Termómetro. Esta escala apresenta uma configuração vertical e procura que os sujeitos indiquem o quanto caloroso se consideram entre 0 (nada caloroso), zona inferior da escala, e 99 (muito caloroso), zona superior da escala.

Finalmente, utilizou-se, ainda, uma Escala de Diferenciador Semântico de 5 pares de adjetivos com base na qual se deveriam avaliar: Feio/Bonito, Mau/Bom, Desagradável/Agradável, Desonesto/Honesto e Horrível/Amável. Para averiguar as auto-descrições dos sujeitos foi utilizada uma escala de resposta que varia entre 1 e 7, respectivamente. De seguida, os valores dos 5 pares de adjetivos são somados e é totalizado um valor único para a escala, sendo o seu valor máximo de 35.

Quer na Escala de Rosenberg, quer na Escala de Termómetro, quer na Escala de Diferenciador Semântico, quanto mais elevado o resultado obtido maior a auto-estima expressa pelo sujeito. Elevada auto-estima reflecte que o indivíduo se respeita a si mesmo, se considera capaz sem, necessariamente, se sentir superior às outras pessoas. Por outro lado, baixa auto-estima evidencia uma auto-rejeição, uma insatisfação consigo e um desprezo por si mesmo.

### *Avaliação do Self - Medida Implícita*

No presente estudo procurou-se medir a auto-estima dos sujeitos de forma implícita através da observação da velocidade de resposta na categorização de itens a conceitos Eu-Outros e atributos afectivos (Agradável-Desagradável), através do IAT Traços Afectivos, ou atributos avaliativos (Positivo-Negativo), através do IAT Traços Avaliativos. Tal como no estudo realizado por Greenwald e Farnham (2000), foram utilizados itens auto-descritivos e itens hetero-descritivos. Para além deste aspecto, e de modo semelhante ao estudo anteriormente referido, foram realizados dois IAT diferentes, um IAT que permite aceder à auto-estima implícita de forma afectiva e outro de forma avaliativa, isto através de itens agradáveis e desagradáveis e de itens positivos e negativos, respectivamente<sup>5</sup>. Os itens hetero-descritivos apresentados aos sujeitos foram seleccionados e adaptados a partir do estudo realizado por Greenwald e Farnham (2000), foram eles: Primeiro nome; Apelido; Género; País; Cidade onde vive; Bairro; Religião; Clube; Mês de nascimento e Signo.

#### *2.3.8 Avaliação do Estilo de Vinculação*

Com o objectivo de avaliar o estilo de vinculação dos participantes foi utilizado o questionário “Experiências em Relações Próximas”. Este questionário resulta da tradução e adaptação efectuada por Moreira (Moreira, et al., 2006) do questionário “Experiences in Close Relationships” de Brennan, Clark, e Shaver (1998; cit. por Moreira, et al., 2006) sendo constituída por 36 itens componentes das escalas de Evitação e Preocupação e mantendo a escala de avaliação de sete pontos da versão original, com apenas os pontos extremos (1 – “Discordo Fortemente”; 7 – “Concordo Fortemente”) e o ponto central (4 – “Neutro/Misto”) definidos verbalmente. Os 36 itens componentes das escalas de Evitação e Preocupação são intercalados de forma sistemática, correspondendo os ímpares à Escala de Evitação e os pares à Escala de Preocupação. Por exemplo, o item “Quando o meu parceiro(a) começa a aproximar-se emocionalmente de mim, tendo a afastar-me.” é um dos itens que pertence à escala de evitação e “Preocupa-me que os meus parceiros (as) não se preocupem tanto comigo como eu com eles/elas.” é um dos itens que pertence à escala de preocupação.

---

<sup>5</sup> Para conhecer todos os itens utilizados consultar pág. 85.

Para a cotação deste questionário, inicialmente inverte-se os resultados dos itens que estão formulados de forma oposta ao da restante escala (itens 3, 15, 19, 22, 25, 27, 29, 31, 33 e 35 da escala). Posteriormente, calcula-se a média dos itens que compõem cada uma das escalas referidas, a Escala de Evitação e a Escala de Preocupação. A pontuação obtida em cada escala pode variar de 1 a 7, sendo que pontuações mais baixas correspondem a níveis de preocupação /evitação mais baixos e pontuações mais próximas de 7 níveis mais elevados nestas dimensões.

### 2.3.9 Avaliação do Estilo de Processamento

No sentido de verificar o estilo de processamento de cada participante foram apresentados os 24 estímulos<sup>6</sup> da tarefa de Kimchi & Palmer (1982). Em cada estímulo surgiam três figuras, sendo que, todas ostentavam um padrão negro e foram apresentadas num fundo branco. Uma das figuras, a figura-alvo, era apresentada no topo e no centro do ecrã e as duas outras figuras (de comparação) surgiam lado a lado, em baixo da figura-alvo. Metade das figuras-alvo apresentadas eram um quadrado formado por quadrados ou triângulos e a outra metade das figuras-alvo apresentadas eram um triângulo formado por quadrados ou triângulos também (ver figura 2). A figura-alvo apresentada em formato de triângulo apresentava 3, 6, ou 10 elementos e a figura-alvo apresentada em formato de quadrado apresentava 4, 9 ou 16 elementos. As figuras de comparação apareciam em número idêntico na posição da direita e na posição da esquerda.

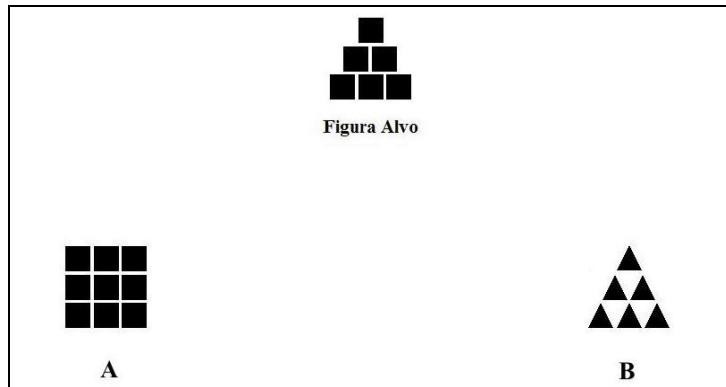


Figura 2: Exemplo de um estímulo utilizado para avaliar o estilo de processamento

<sup>6</sup> Para conhecer os estímulos consultar pág. 86-89.

### *2.3.10 Medidas de Controlo*

#### *Medidas de Estado de Espírito*

Para aceder ao estado de espírito dos participantes no momento em que se desenrolou o estudo foi realizada, no final do estudo, a seguinte questão: “Como se sente neste preciso momento?”. Foi solicitado aos participantes que se posicionassem numa escala de resposta do tipo Likert construída e testada por Garcia-Marques (2004) onde a resposta varia entre 1 (triste/ mal/ negativo) e 7 (contente/ bem/ positivo).

#### *Medidas de Motivação para a Tarefa*

Para verificar quão motivados os participantes se sentiram durante a realização do estudo foi utilizada uma escala de motivação geral construída e testada por Palma (2007) com os seguintes itens: “Senti-me envolvido na realização deste estudo”, “Quando estava a responder às questões senti-me aborrecido” e “Acho que este estudo necessitava de ser modificado para motivar os participantes”. Aqui foi então solicitado aos participantes que se posicionassem numa escala de resposta do tipo Likert entre 1 (Discordo Totalmente) e 7 (Concordo Totalmente).

#### *Medidas de Capacidade Cognitiva*

Com o intuito de analisar a percepção de esforço cognitivo dos participantes ao longo da realização do estudo foi utilizada uma escala de disponibilidade de recursos cognitivos construída e testada por Palma (2007) contendo os seguintes itens: “Tive dificuldade em responder às questões”, “Precisava de mais tempo para responder às perguntas que me colocaram” e “Acho que as tarefas que me foram pedidas exigiam muito esforço”. Também aqui foi solicitado aos participantes que respondessem numa escala do tipo Likert entre 1 (Discordo Totalmente) e 7 (Concordo Totalmente).

## **2.4. Procedimento**

Para realizar este estudo foram realizadas 11 sessões experimentais numa sala equipada para o efeito. Para tal, o contexto da sala, nomeadamente o odor, foi manipulado de forma a criar as três condições experimentais: odor agradável, odor desagradável e odor neutro. A duração de cada sessão foi, no mínimo, de 40 minutos.

A sala onde decorreram as sessões estava equipada com 20 computadores com recurso aos quais se apresentava a tarefa estímulo. Junto de todos os monitores foi colocado um caderno de

resposta<sup>7</sup> e uma caneta. Para controlar a possibilidade dos participantes acelerarem ou retrocederem o desenrolar do estudo e para controlar os tempos da experiência de todos os participantes, o teclado do computador foi colocado ao lado do monitor, para que, desta forma, os participantes utilizassem preferencialmente apenas o rato.

Antes de entrarem na sala foram recolhidos, individualmente junto de cada participante, os dados pessoais necessários para se proceder à realização do IAT. Assim sendo, antes de os participantes entrarem na sala registava-se o seu nome, apelido, mês de nascimento, signo, cidade onde vive, bairro, clube, religião, país, género.

#### *2.4.1 Condição Odor Agradável*

Com o intuito de produzir um odor agradável procedeu-se à introdução prévia de 100 ml de água-de-colónia (Heno de Pravia, aroma natural) num vaporizador. Visto que o odor era bastante intenso, as sessões apenas se desencadeavam cerca de 10 minutos após a vaporização da sala. Nesta condição foram realizadas 3 sessões, sendo que, em cada uma participaram 5 participantes. Uma vez que as sessões foram realizadas todas no mesmo dia e que cada sessão durava, no mínimo 40 minutos, entre cada sessão vaporizou-se mais 50 ml de água-de-colónia (Heno de Pravia, aroma natural) e procedia-se à realização da sessão 10 minutos depois<sup>8</sup>.

#### *2.4.2 Condição Odor Desagradável*

Para criar um odor desagradável foi introduzida, em recipientes idênticos, uma substância composta por sódio sulfhidrato (mais conhecida como “bomba de mau cheiro”). Ao contrário do que tinha acontecido no estudo de Leal (2008), as cápsulas foram partidas dentro dos recipientes e o líquido que se encontrava dentro delas foi espalhado, pois a intensidade do odor não era suficiente para uma sala desta dimensão. Foram utilizadas 6 cápsulas, 3 colocadas em cada recipiente que foram, posteriormente, introduzidos em 2 caixotes do lixo para que não ficassem perceptíveis aos participantes, mas simultaneamente permitissem a dissipação do odor, tal como no estudo realizado por Leal (2008). Cada caixote do lixo foi colocado à mesma distância da fila de mesas do meio da sala.

---

<sup>7</sup> Para verificar caderno de respostas consultar pág. 91-109.

<sup>8</sup> O ambiente com odor agradável não suscitou qualquer tipo de reacção quando os participantes entravam na sala, apenas a meio de uma sessão, quando um participante respondia ao item “Como avalia o cheiro desta sala?” é que referiu “a mim, por acaso, até me cheira bem!”.

Nesta condição foram realizadas 4 sessões, em dois dias diferentes, nas quais participaram de 3 a 5 participantes por sessão. Visto que duas sessões foram realizadas no mesmo dia e que cada sessão durava, no mínimo 40 minutos, entre cada sessão partiam-se mais duas cápsulas. Cada uma destas cápsulas era colocada num recipiente que, posteriormente, era novamente introduzido nos caixotes de lixo<sup>9</sup>.

#### 2.4.3 Condição Odor Neutro

Na condição neutra não foi realizada qualquer manipulação ambiental. Nesta condição foram realizadas 4 sessões, em dois dias diferentes, onde participaram entre 2 a 6 participantes por sessão.

Ao entrarem na sala foi solicitado aos participantes que ocupassem um lugar em frente ao computador que lhes era previamente atribuído, aquando da introdução dos dados pessoais no programa de E-Prime.

Todas as instruções e materiais de que necessitaram foram fornecidos através de uma apresentação em *power point* previamente criada para o efeito<sup>10</sup>.

De seguida, foi-lhes explicado que o presente estudo procurava verificar a rapidez e facilidade com que se realizavam julgamentos relativamente a imagens e pessoas e que o estudo teria duração de aproximadamente 25 minutos.

A primeira tarefa dos participantes foi a avaliação de 10 ideogramas chineses. Cada ideograma foi apresentado, durante 5 segundos, em slides de *power point*. Após a apresentação de cada ideograma, e tal como no estudo de Payne et al. (2005), cada participante realizou um julgamento do ideograma, numa escala bipolar que variava entre *agradável* (quando considerassem a figura chinesa visualmente mais agradável do que a média) e *desagradável* (quando considerassem a figura chinesa mais desagradável do que a média). Para realizar este julgamento os participantes recorreram a uma folha de resposta fornecida em papel.

De seguida foi apresentada a narrativa acerca do primeiro alvo (descrito na dimensão social) após a qual os participantes foram solicitados a utilizar um conjunto de traços

---

<sup>9</sup> Relativamente às reacções dos participantes, houve uma pessoa que referiu, ao entrar na sala, “Aqui cheira muito mal! Talvez por ser uma sala mesmo ao lado da casa-de-banho!”. Em respostas ao participante o experimentador respondeu que não era possível marcar outra sala.

<sup>10</sup> Para verificar instruções consultar pág. 74-77.

(intelectuais e sociais) para avaliar este alvo hipotético numa escala de 7 pontos. Seguidamente, foram solicitados julgamentos de sociabilidade, proximidade e simpatia face ao alvo e face ao experimentador, utilizando também uma escala de 7 pontos. Para realizar este julgamento os participantes recorreram a uma folha de resposta fornecida em papel.

Após a realização destas tarefas os participantes foram solicitados a avaliar alguns aspectos do contexto experimental, nomeadamente o computador, o posto de trabalho, o ambiente, o cheiro e a temperatura da sala. Finalmente, perguntou-se ainda se achavam que o ambiente da sala interferia com a realização da tarefa. Todas as respostas foram dadas numa escala de 7 pontos.

Seguidamente foi apresentado o segundo alvo (descrito na dimensão intelectual) e os participantes foram solicitados a realizar novamente um conjunto de julgamentos relativos aos traços sociais e intelectuais do alvo, e ainda julgamentos de sociabilidade, proximidade e simpatia relativamente ao alvo e ao experimentador.

De seguida foi introduzida a tarefa de Kimchi & Palmer. Os participantes visualizavam a apresentação das figuras a uma distância aproximada de 60 cm. A cada apresentação dos estímulos, os participantes eram convidados a referir a sua impressão imediata e espontânea relativamente a qual das duas figuras de comparação era mais semelhante à figura-alvo. Os participantes visualizavam cada estímulo individualmente e realizavam os julgamentos antes de visualizarem o estímulo seguinte.

As tarefas seguintes consistiam em responder a um conjunto de medidas explícitas de auto-estima, nomeadamente a escala de Rosenberg, a escala de termómetro e o diferenciador semântico.

Posteriormente, todos os participantes completaram primeiro o IAT correspondente aos traços afectivos e depois o IAT correspondente aos traços avaliativos, ambos realizados recorrendo ao programa E-Prime.

Antes de iniciarem a tarefa, os participantes eram informados, através de instruções que apareciam no ecrã do computador, que lhes seria apresentado um conjunto de palavras que teriam de dividir em grupos. Para além deste aspecto, informava-se os participantes que esta tarefa requeria que classificassem as palavras o mais rapidamente possível, realizando o menor número de erros possíveis<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Para conhecer todas as instruções consultar pág. 82-84.

O IAT envolveu a realização de cinco etapas diferentes. Em cada etapa os sujeitos pressionaram a tecla esquerda ou a tecla direita do computador para categorizar rapidamente cada item (palavra) que era apresentado individualmente no centro do ecrã do computador. Assim, quando o item pertencia ao atributo ou conceito que se encontrava no topo esquerdo do ecrã do computador o participante deveria carregar na tecla Q; quando o item pertencia ao atributo ou conceito que se encontrava no topo direito do ecrã do computador, devia carregar na tecla P.

As instruções para categorizar cada item variaram ao longo das cinco etapas. Na primeira etapa, os participantes categorizaram os itens tendo em consideração os conceitos “Eu” e “Outros”. Na segunda etapa, os participantes discriminaram os itens tendo em consideração os atributos “Agradável” e “Desagradável”, no caso do IAT correspondente aos traços afectivos, ou os atributos “Positivo” e “Negativo”, no caso do IAT correspondente aos traços avaliativos. Na terceira etapa os participantes categorizaram os itens tendo em consideração duas categorias combinadas, cada uma destas categorias incluiu os conceitos e os atributos que tinham sido atribuídos à mesma tecla nas duas etapas precedentes (e.g., “Eu” ou “Agradável” na tecla Q do teclado e “Outros” ou “Desagradável” na tecla P do teclado). Na quarta etapa inverteu-se a tecla da valência dos atributos apresentados aos sujeitos. Finalmente, a quinta etapa era semelhante à terceira etapa, no entanto, foram apresentados os conceitos e os atributos que tinham sido atribuídos à mesma tecla na etapa anterior, o que inverte a valência das categorias (e.g., “Eu” ou “Desagradável” na tecla Q e “Outros” ou “Agradável” na tecla P do teclado).

Cada item permanecia no ecrã até o participante carregar na tecla Q ou P, caso o participante respondesse de forma correcta surgia logo o item seguinte, caso o participante respondesse de forma incorrecta surgia um X. Importa ainda destacar que na primeira, segunda e quarta etapas surgiam 20 itens e na terceira e quinta etapas surgiam 40 itens diferentes.

O computador registava o tempo decorrido entre o início da apresentação de cada item e a ocorrência da resposta correcta, sendo que, ao longo das cinco etapas foi medido o tempo de latência e registado o acerto ou erro das respostas dos sujeitos. Todas as etapas eram etapas para os participantes praticarem, excepto as etapas 3 e 5 a partir das quais foram extraídos os dados para calcular o efeito do IAT. Todos os itens apresentados foram seleccionados de forma aleatória e não foram repetidos, para que os itens fossem usados apenas uma vez em cada etapa.

A velocidade com que o participante responde de forma correcta reflecte a força da sua associação relativamente aos dois pares de categorias que se encontram no topo do ecrã. Assim sendo, o efeito da auto-estima implícita mede a facilidade dos participantes em associar itens referentes a atributos “Agradáveis” ou “Positivos” ao conceito “Eu” em comparação com itens referentes a atributos “Desagradáveis” ou “Negativos”.

Finalmente foram recolhidas medidas de estado de espírito, motivação e esforço cognitivo, todas respondidas numa escala de 7 pontos.

No final das sessões agradeceu-se a participação e facultou-se um contacto via e-mail através do qual poderiam solicitar informações sobre o estudo e os seus resultados.

### 3. Resultados

#### 3.1. Verificação da Manipulação

Tal como previamente referido, para verificar a influência do odor na percepção geral dos participantes acerca do contexto da situação experimental foram realizadas diversas questões. Em primeiro lugar, e também como forma de verificação da manipulação, foram analisadas todas as respostas dos sujeitos à questão: “Como avalia o cheiro desta sala?”. A análise deste item permitiu verificar, que, embora no geral, a maioria dos participantes tenha respondido de forma consistente com o esperado para a condição experimental correspondente, 12 participantes apresentam respostas que indicam claramente a ausência do efeito da manipulação. Especificamente, trata-se de participantes ( $N=2$ ) que se encontravam na condição odor agradável e responderam a esta questão como “Desagradável” (entre 1 e 2 na escala de resposta), participantes ( $N=4$ ) que se encontravam na condição odor desagradável e responderam a esta questão como “Agradável” (entre 6 e 7 na escala de resposta) e participantes ( $N=6$ ) que se encontravam na condição odor neutro e responderam a esta questão como “Agradável” (entre 6 e 7 na escala de resposta). Estes participantes foram excluídos da nossa análise.<sup>12</sup>

A ausência do efeito da manipulação encontrada para alguns participantes pode ser explicada por vários motivos. Em primeiro lugar, não foi controlada a sensibilidade de cada participante aos odores, pelo que, é possível que diferenças individuais a este nível justifiquem alguma ineficácia da manipulação, ou que esta não tenha produzido efeitos semelhantes em todos os participantes. É por isso possível que alguns participantes considerem realmente que o odor não é desagradável (no caso da condição odor desagradável) ou agradável (no caso da condição odor agradável). É ainda possível especular que, eventualmente, alguns dos participantes possam ser permanente ou temporariamente (e.g., constipação) menos sensíveis ao odor. Por outro lado, os participantes retirados da amostra são participantes que se encontravam mais afastados da fonte de odor, pelo, que provavelmente, os seus julgamentos acerca do odor da sala se basearam não tanto no odor difundido experimentalmente, mas no seu próprio odor ou no do parceiro do lado. Todavia, a ausência de um efeito generalizado da manipulação do odor levanta algumas

<sup>12</sup> Dos 47 sujeitos (30 do sexo masculino, 17 do sexo feminino) que participaram neste estudo, 12 foram excluídos da análise, subsistindo assim 35 sujeitos (26 do sexo masculino, 9 do sexo feminino).

questões acerca da operacionalização da manipulação experimental, nomeadamente no que diz respeito à intensidade do odor e à sua igual propagação a toda a sala onde decorreram as sessões experimentais. A par das próprias diferenças individuais dos indivíduos na detecção, habituação e mesmo preferência ou repulsa por determinados odores, estes problemas na manipulação justificam, por si só, um novo estudo, e sugerem uma interpretação cautelosa dos resultados obtidos.

Após a exclusão dos 12 participantes, os resultados indicam que os participantes da condição odor agradável referem efectivamente o odor como mais agradável ( $M=5,00$ ;  $DP=1,41$ ) do que os participantes da condição de odor desagradável ( $M=3,08$ ;  $DP=1,31$ ),  $F(2,32)=8,27$ ;  $p<.001$ .

### 3.2. Medidas de Avaliação do Contexto Experimental

Para avaliar a influência do odor na percepção de variáveis físicas relativas ao contexto experimental, foi calculada uma nova variável que consistia na média das respostas às seguintes questões: “Como avalia o computador que está a usar neste momento?”; “Como avalia o conforto do seu posto de trabalho neste momento; “Como considera o ambiente da sala; “Como avalia o cheiro da sala; e “Como avalia a temperatura desta sala”. O nível de consistência deste indicador mostrou-se aceitável ( $\alpha=0,66$ ).

Após esta análise realizou-se uma ANOVA que demonstrou diferenças significativas na percepção de elementos físicos do contexto experimental em função das condições experimentais,  $F(2,32)=3,45$ ;  $p<,044$ . Em condições de odor agradável esta avaliação mostrou-se bastante mais positiva ( $M=5,48$ ;  $DP=0,97$ ) do que na presença de um odor desagradável ( $M=4,72$ ;  $DP=0,61$ ), tal como sugerido pelas nossas hipóteses.

### 3.3. Alvos Abstractos

No sentido de averiguar a hipótese que pressupõe que os participantes irão realizar julgamentos mais positivos acerca de alvos abstractos na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável, foi criada uma nova variável que corresponde ao somatório das respostas dos participantes aos 10 ideogramas chineses apresentados. Uma vez que os

participantes respondiam numa escala bipolar, atribuímos o valor 1 a respostas *agradável* (quando considerassem a figura chinesa visualmente mais agradável do que a média) e o valor 0 a respostas *desagradável* (quando considerassem a figura chinesa mais desagradável do que a média). Estas respostas foram somadas de forma a criar um indicador que variava entre 0 e 10. De seguida, foi realizada uma ANOVA a um factor que nos permitiu verificar a existência de diferenças significativas nos julgamentos dos ideogramas chineses, em função das condições de odor manipuladas,  $F(2,32)=5,36$ ;  $p<.005$ . Tal como indica o Quadro 1, as avaliações dos ideogramas chineses são mais positivas na presença do odor agradável ( $M=6,85$ ;  $DP=2,34$ ) do que na presença do odor desagradável ( $M=4,58$ ;  $DP=1,83$ ).

Odor	N	M	DP
Neutro	10	4,50	1,72
Agradável	13	6,85	2,34
Desagradável	12	4,58	1,83

**Quadro 1.** Média de julgamentos dos ideogramas chineses em função da condição de odor

Em síntese, e tal como no estudo realizado por Leal (2008), os resultados mostram que, de acordo com a nossa hipótese, as avaliações de alvos abstractos são mais positivas quando o odor é agradável do que quando o odor é desagradável.

### 3.4. Alvos Sociais

#### 3.4.1 Julgamentos na Dimensão Social

De forma a verificar se os julgamentos de alvos sociais são mais positivos na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável foi criada uma nova variável constituída pela média dos julgamentos realizados pelos participantes no conjunto de traços da dimensão social (caloroso, sociável, simpático, popular e extrovertido). Este indicador revelou um bom nível de consistência interna quer para o alvo Pedro Silva ( $\alpha=0,72$ ), quer para o alvo João Sousa ( $\alpha=0,78$ ).

Posteriormente, realizou-se uma ANOVA no sentido de comparar as médias das avaliações dos traços sociais de cada alvo (Pedro Silva e João Sousa) em função das três condições de odor (neutra, agradável e desagradável).

Contrariamente ao esperado, os resultados desta análise (ver Quadro 2) indicam a ausência de diferenças significativas quer para os julgamentos do Pedro Silva  $F(2,32)=,28$ ;  $p<,755$ , quer para os julgamentos do João Sousa  $F(2,32)=,29$ ;  $p<,747$ .

Odor	N	Pedro Silva		João Sousa	
		<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Neutro	10	3,99	0,89	4,20	0,96
Agradável	13	4,02	0,78	4,49	1,08
Desagradável	12	4,25	1,07	4,43	0,71

**Quadro 2.** Média de julgamentos dos alvos sociais na dimensão social em função da condição de odor

### 3.4.2 Julgamentos na Dimensão Intelectual

Tal como realizado para os julgamentos de traços sociais, também para os julgamentos de traços intelectuais foi criada uma nova variável constituída pela média dos julgamentos realizados pelos participantes no conjunto de traços da dimensão intelectual (hábil, determinado, trabalhador, inteligente e prático). Os níveis de consistência interna deste indicador foram bastante moderados, quer para o Pedro Silva ( $\alpha=0,63$ ) quer para o João Sousa ( $\alpha=0,44$ ). Posteriormente, realizou-se uma ANOVA com o intuito de comparar as médias das avaliações dos traços intelectuais de ambos os alvos (Pedro Silva e João Sousa) nas 3 condições de odor existentes.

A ANOVA realizada (ver Quadro 3) não revelou diferenças significativas entre as médias dos julgamentos em função das condições do odor, nem para o alvo Pedro Silva,  $F(2,32)=,52$ ;  $p<,601$ , nem para o alvo João Sousa,  $F(2,32)=,30$ ;  $p<,745$ . Note-se, no entanto, que esta ausência de resultados significativos se poderá dever quer ao facto do odor não influenciar efectivamente julgamentos da dimensão intelectual, tal como sugerido pelas nossas hipóteses, quer às limitações que a nossa manipulação do odor possa apresentar.

Odor	N	Pedro Silva		João Sousa	
		<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Neutro	10	4,24	1,00	4,60	0,62
Agradável	13	4,60	1,02	4,65	0,54
Desagradável	12	4,27	0,86	4,80	0,73

**Quadro 3.** Média de julgamentos dos alvos sociais na dimensão intelectual em função da condição de odor

### *3.4.3 Julgamento de Proximidade, Sociabilidade e Simpatia dos Alvos Sociais*

No sentido de comparar os julgamentos de proximidade, sociabilidade e simpatia percebida relativamente aos alvos Pedro Silva e João Sousa em função das condições de odor manipuladas, construímos, em primeiro lugar, um indicador com base na média das respostas às questões “Quão próximo se sente do Pedro Silva/João Sousa como pessoa?”, “Quão caloroso julga ser o Pedro Silva/João Sousa como pessoa?” e “Quão simpático julga ser o Pedro Silva/João Sousa como pessoa?”. Atendendo aos níveis de consistência aceitáveis destes indicadores para o alvo Pedro Silva ( $\alpha=0,75$ ) e para o alvo João Sousa ( $\alpha=0,52$ ), foi realizada uma ANOVA que comparava este indicador em função das 3 condições de odor (ver Quadro 4). Novamente, e embora as médias dos julgamentos realizados se apresentem na direcção esperada, os resultados mostram a ausência de diferenças significativas nos julgamentos de proximidade, sociabilidade e simpatia percebidas quer em relação ao alvo Pedro Silva,  $F(2,32)=,24$ ;  $p<,789$ , quer em relação ao alvo João Sousa,  $F(2,32)=,25$ ;  $p<,781$ .

Odor	N	Pedro Silva		João Sousa	
		<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Neutro	10	3,47	0,72	3,60	0,94
Agradável	13	3,38	1,15	3,51	1,07
Desagradável	12	3,17	1,20	3,33	0,68

**Quadro 4.** Média de julgamentos de proximidade, sociabilidade e simpatia dos alvos sociais em função da condição de odor

### 3.4.4 Julgamento de Proximidade, Sociabilidade e Simpatia do Experimentador

Finalmente, foram ainda analisados os julgamentos de proximidade, sociabilidade e simpatia atribuídos ao experimentador, utilizando um indicador construído através das médias das respostas às questões “Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?”, “Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?” e “Quão simpático julga ser o Experimentador como pessoa?” para cada um dos julgamentos acerca do experimentador. Os níveis de consistência interna obtidos para o primeiro ( $\alpha=0,75$ ) e segundo julgamento do experimentador ( $\alpha=0,84$ ) foram consistentes. Posteriormente, foi realizada uma ANOVA com o intuito de comparar cada um destes indicadores em função das três condições de odor.

Os resultados desta análise, apresentados no Quadro 5 mostram, em ambos os casos, a ausência de diferenças significativas,  $F(2,32)=,53; p<,596$  e  $F(2,32)=,13; p<,876$ , para o primeiro e segundo julgamento do experimentador, respectivamente.

Odor	N	Pedro Silva Exp		João Sousa Exp	
		<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Neutro	10	4,50	0,50	4,47	0,80
Agradável	13	4,46	0,95	4,56	0,91
Desagradável	12	4,83	1,26	4,69	1,31

**Quadro 5.** Média de julgamentos de proximidade, sociabilidade e simpatia do experimentador em função da condição de odor

Em resumo, os resultados das análises apresentadas apresentam um padrão curioso. Por um lado, e tal como previsto, em condições de odor agradável os participantes realizam avaliações mais positivas de alvos abstractos do que em condições de odor desagradável, replicando assim os resultados obtidos por Leal (2008). Adicionalmente, e quando convidados a avaliar um conjunto de elementos do contexto físico da situação experimental, os participantes da condição de odor agradável reportam avaliações significativamente mais positivas do que os participantes da condição de odor desagradável. Por outro lado, e ao contrário do reportado por Leal (2008) não se encontraram diferenças significativas em função do odor em relação aos alvos sociais e ao experimentador.

Uma possível interpretação, ainda que especulativa destes resultados, é que a nossa manipulação do odor foi suficiente para influenciar julgamentos mais gerais face a objectos

amorfos e condições ambientais gerais, mas não suficientemente eficaz para se generalizar a alvos sociais, hipotéticos e reais.

### 3.5. Avaliação do Self

#### 3.5.1 Avaliação do Self - Medida Explícita

Partindo da hipótese de que a influência do odor se poderia generalizar a julgamentos do próprio, prevíamos julgamentos do self (numa medida explícita) mais positivos na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável. Para testar esta hipótese, realizámos, em primeiro lugar uma análise de consistência interna ( $\alpha=0,85$ ) relativamente a um novo indicador criado a partir do somatório dos 10 itens da escala de Rosenberg (1965). Em primeiro lugar realizámos um Teste T comparando a média geral das respostas em relação ao ponto médio da escala (15). Os resultados desta análise mostram que, em geral, os participantes reportam uma auto-estima elevada ( $M=20,09$ ;  $DP=4,84$ ),  $t(34)=6,22$ ;  $p<,000$ .

Seguidamente, e com base no mesmo indicador, realizámos uma ANOVA com o objectivo de comparar os julgamentos do self em função das três condições de odor. Os resultados desta análise (ver Quadro 6) não mostram diferenças significativas em função da manipulação do odor realizada,  $F(2,32)=2,24$ ;  $p<,123$ .

Para além da escala de Rosenberg, utilizámos ainda uma escala de Termómetro como medida explícita de avaliação do self. Uma vez que esta escala varia entre 0 (nada caloroso) e 99 (muito caloroso), realizámos um Teste T com o intuito de comparar a média de resposta dos participantes relativamente ao ponto médio da escala (49,5). Esta análise permite concluir que, também nesta escala, os participantes manifestam uma auto-estima elevada, independentemente das condições de odor em que se encontravam ( $M=75,55$ ;  $DP=14,75$ ),  $t(31)=9,99$ ;  $p<,000$ . De seguida, foi realizada uma ANOVA que comparava as pontuações obtidas nesta escala em função das três condições de odor existentes.

Os resultados (ver Quadro 6) mostram, mais uma vez, a ausência de diferenças significativas  $F(2,29)=,976$ ;  $p<,389$ .

Finalmente, utilizámos ainda uma escala de Diferenciador Semântico como medida explícita de avaliação do self. Visto que, esta escala era composta por 5 pares de adjetivos (Feio/Bonito; Mau/Bom; Desagradável/Agradável; Desonesto/Honesto e Horrível/Amável) foi

realizada uma análise de consistência interna a partir do somatório das respostas em cada um dos pares da escala que se mostrou consistente ( $\alpha=0,75$ ). Tal como efectuado nas restantes medidas explícitas do self, também no caso da escala de Diferenciador Semântico foi realizado o Teste T face ao ponto médio da escala (17,5). Os resultados obtidos são consistentes com os reportados para as outras duas medidas no sentido em que indicam que, de uma forma geral, os participantes da nossa amostra revelaram uma auto-estima elevada ( $M=24,69$ ;  $DP=5,27$ ),  $t(34)=8,07$ ;  $p<,000$ .

De seguida, foi então realizada uma ANOVA para comparar as pontuações obtidas nesta escala em função das condições de odor manipuladas. Tal como aconteceu com as restantes medidas explícitas de avaliação do self, também nesta escala se verificou a ausência de diferenças significativas na auto-descrição que os participantes fazem em função das diferentes condições de odor,  $F(2,32)= 2,458$ ;  $p<,102$  (ver Quadro 6).

Escala	Odor	N	M	DP	Mínimo	Máximo
Escala de Rosenberg	Neutro	10	21,60	3,60	15	28
	Agradável	13	17,92	4,59	10	26
	Desagradável	10	21,17	5,47	10	30
Escala de Termómetro	Neutro	10	76,70	10,70	60	95
	Agradável	13	79,32	16,34	50	99
	Desagradável	10	70,73	16,17	40	99
Escala de Diferenciador Semântico	Neutro	10	25,90	4,28	20	35
	Agradável	13	22,23	6,70	11	34
	Desagradável	10	26,33	3,23	22	35

**Quadro 6.** Média de julgamentos do self na Escala de Rosenberg, na Escala de Termómetro e na Escala de Diferenciador Semântico, em função da condição de odor

Em resumo, os resultados da avaliação do self obtidos através de três medidas explícitas revelam que, no geral, os participantes reportam de forma consistente, níveis de auto-estima acima do ponto médio das escalas, mas que, ao contrário do sugerido nas nossas hipóteses, a avaliação que fazem de si próprios não varia em função da condição experimental de odor em que se encontram. Mais uma vez não sabemos se, efectivamente os efeitos do odor no julgamento não se generalizam a julgamentos do self, ou se, a manipulação experimental realizada não foi suficientemente eficaz para evidenciar estes efeitos.

### 3.5.2 Avaliação do Self - Medida Implícita

Tal como previamente referido, os dados extraídos a partir do programa informático E-Prime circunscreveram-se aos dados registados pelos sujeitos nas etapas 3 e 5 do IAT.

Numa primeira fase, os dados brutos foram tratados de acordo com os procedimentos sugeridos por Greenwald e Farnham (2000).<sup>13</sup> Após a realização destes procedimentos procedeu-se à análise do IAT traços afectivos e do IAT traços avaliativos, de forma independente.

A primeira análise realizada aos dados do IAT Traços Afectivos e do IAT Traços Avaliativos teve como objectivo compreender se os julgamentos do self são mais rápidos quando associados a itens positivos do que quando associados a itens negativos, independentemente das condições de odor manipuladas.

Para realizar esta análise procurámos verificar se existem diferenças significativas entre o tempo médio de associação do conceito “Eu” com o atributo “Agradável ou Positivo” e o conceito “Outros” e o atributo “Desagradável ou Negativo” (bloco 3 do IAT Traços Afectivos e do IAT Traços Avaliativos) em comparação com a associação do conceito “Eu” e o atributo “Desagradável ou Negativo” e o conceito “Outros” e o atributo “Agradável ou Positivo” (bloco 5 do IAT Traços Afectivos e do IAT Traços Avaliativos), tal como delineado na nossa hipótese.

Para tal realizámos dois Teste T de diferenças entre médias, um para o IAT Traços Afectivos e outro para o IAT Traços Avaliativos. Em ambos os casos as diferenças encontradas entre os blocos 3 e 5 são significativas  $t(32)=-16,00$ ,  $p<.001$  e  $t(32)=-8,69$ ;  $p<.001$ , respectivamente.

Tal como é possível observar no Quadro 7, os julgamentos do self são mais rápidos quando associados a itens positivos (IAT Traços Afectivos:  $M=749,07$ ;  $DP=156,02$ ; IAT Traços Avaliativos:  $M=827,79$ ;  $DP=178,38$ ) do que quando associados a itens negativos (IAT Traços Afectivos:  $M=1284,44$ ;  $DP=292,48$ ; IAT Traços Avaliativos:  $M=1166,11$ ;  $DP=289,59$ ).

---

<sup>13</sup> Consistente com os procedimentos realizados por Greenwald e Farnham (2000), numa primeira fase foram: (i) excluídas da análise as duas primeiras respostas de cada etapa, pois o tempo de latência é tipicamente alongado nestas duas tentativas; (ii) recodificados os tempos de latência (tempos de latências superiores a 3.000 ms foram recodificados para 3.000 ms e tempos de latências inferiores a 300 ms foram recodificados para 300 ms); (iii) excluídos da análise os participantes cuja percentagem de erros das etapas 3 e 5 excedia os 20% (foram excluídos apenas 2 sujeitos); (iv) analisados os tempos de latência das etapas 3 e 5 no sentido de excluir da análise os participantes cujo tempo médio de latência nestas duas etapas fosse superior a 2.000 ms, o que não se verificou em nenhum caso.

IAT	Bloco 3			Bloco 5	
	N	M	DP	M	DP
IAT Traços Afectivos	33	749,07	156,02	1.284,44	292,48
IAT Traços Avaliativos	33	827,79	178,38	1.166,11	289,59

**Quadro 7.** Tempo total de resposta dos sujeitos no bloco 3 e no bloco 5, no IAT Traços Afectivos e no IAT Traços Avaliativos

Estes resultados são consistentes com os resultados alcançados a partir das medidas explícitas, nomeadamente da escala de Rosenberg, e tal como nesta medida indicam uma auto-estima positiva, na medida em que os participantes são mais rápidos a associar o conceito “Eu” a itens positivos do que a itens negativos.

Após esta análise é então determinante verificar se existem diferenças significativas entre o tempo médio de associação do conceito “Eu” com o atributo “Agradável ou Positivo” e o conceito “Outros” e o atributo “Desagradável ou Negativo” (bloco 3 do IAT Traços Afectivos e do IAT Traços Avaliativos) em comparação com a associação do conceito “Eu” e o atributo “Desagradável ou Negativo” e o conceito “Outros” e o atributo “Agradável ou Positivo” (bloco 5 do IAT Traços Afectivos e do IAT Traços Avaliativos), em função das condições experimentais de odor, tal como delineado na nossa hipótese. Para tal, e para cada IAT, foi construída uma nova variável que determinava a diferença ao nível do tempo de resposta entre o bloco 5 e o bloco 3. De seguida, foi realizada uma ANOVA que comparava, relativamente às três condições de odor existentes, o tempo médio de resposta do bloco 5 e o tempo médio de resposta do bloco 3, para cada IAT. Note-se que, quanto maior esta diferença menor a auto-estima reportada.

Os resultados demonstram que, embora o padrão de médias se apresente na direcção esperada, os julgamentos do self não são significativamente mais rápidos quando associados a itens positivos e na presença do odor agradável, do que na presença do odor desagradável, quer no IAT Traços Afectivos,  $F(2,30)=,83$ ;  $p<,446$ , quer no IAT Traços Avaliativos,  $F(2,30)=1,53$ ;  $p<,232$ . Tal como é possível verificar através da análise do Quadro 8, os participantes que se encontravam na condição de odor agradável (IAT Traços Afectivos:  $M=552,31$ ;  $DP=157,80$ ; IAT Traços Avaliativos:  $M=421,24$ ;  $DP=276,48$ ) não foram significativamente mais rápidos a associar o self a itens positivos do que os participantes que se encontravam na condição de odor

desagradável (IAT Traços Afecitivos:  $M=538,46$ ;  $DP=426,98$ ; IAT Traços Avaliativos:  $M=291,27$ ;  $DP= 181,72$ ).

IAT	Odor	N	Diferença do Tempo entre o Bloco 5 e o Bloco 3	
			<i>M</i>	<i>DP</i>
IAT Traços Afecitivos	Neutro	10	412,15	196,70
	Agradável	13	552,31	157,80
	Desagradável	10	538,46	426,98
IAT Traços Avaliativos	Neutro	10	277,58	162,51
	Agradável	13	421,24	276,48
	Desagradável	10	291,27	181,72

**Quadro 8.** Diferença do tempo de resposta entre o bloco 5 e o bloco 3 no IAT Traços Afecitivos e no IAT Traços Avaliativos, em função da condição de odor

A ausência de diferenças significativas nos tempos de resposta entre o bloco 5 e 3 em função do odor pode ser explicada, para além das razões anteriormente enumeradas relativas às diferentes sensibilidades ao odor, pelo facto de que, quando os participantes realizaram esta tarefa, a intensidade do odor pode já se ter dissipado, ou ter ocorrido um processo de habituação dos participantes ao odor.

De realçar que, embora a nossa hipótese sugerisse que as avaliações do self seriam mais positivas nas condições de odor agradável do que nas condições desagradável, seria também plausível pensar que a influência do odor se estenderia às avaliações dos outros. Assim, uma hipótese interessante a testar seria se os pares “Eu” “Positivo” e os pares “Outros” “Positivo” teriam tempos de resposta mais baixos do que os pares “Eu” “Negativo” e “Outros” “Negativo” nas condições em que o odor é agradável, comparativamente com as condições em que o odor é desagradável. Infelizmente, o presente estudo não permite realizar esta análise. No entanto, sugere-se que esta análise seja realizada em estudos posteriores, a partir de uma configuração diferente dos blocos do IAT.

Por último, e após analisar ambas as medidas de avaliação do self (explícita e implícita) de forma independente verificámos ainda se as medidas Escala de Rosenberg (1965) e o IAT Traços Afecitivos e o IAT Traços Avaliativos se correlacionam. Ao contrário dos resultados alcançados por Greenwald e Farnham (2000) que referem que as medidas de auto-estima implícita e

explícita apresentam uma correlação positiva fraca, no entanto, por vezes, significativa, no nosso estudo esta correlação não foi positiva nem significativa.

Os nossos resultados realçam que ambas as medidas apresentam uma correlação negativa não significativa, quer no caso do IAT Traços Afectivos  $r=-,117$ ;  $p<,517$ , quer no caso do IAT Traços Avaliativos,  $r=-,102$ ;  $p<,573$ . No entanto, importa realçar que, tal como anteriormente referido, os sujeitos pertencentes à nossa amostra, de forma geral, manifestaram uma elevada auto-estima nas medidas explícitas e nas medidas implícitas de avaliação do self.

### 3.6. Avaliação do Estilo de Vinculação

Com o objectivo de avaliar o estilo de vinculação dos participantes foram criadas duas variáveis a partir da média dos 36 itens apresentados no questionário “Experiências em Relações Próximas”. A média dos itens ímpares corresponde à variável de evitação e a média dos itens pares à variável de preocupação. De seguida foram determinados os níveis de consistência interna para cada uma delas (Evitação:  $\alpha=0,90$ ; Preocupação:  $\alpha=0,92$ ).

De seguida, realizou-se uma análise de Teste T, de forma a comparar a média do indicador de Evitação e de Preocupação relativamente ao ponto médio da escala (4). Esta análise revelou que, quer a Evitação ( $M=2,91$ ;  $DP=0,81$ ),  $t(34)=-7,98$ ;  $p<,001$ ), quer a Preocupação ( $M=3,78$ ;  $DP=0,98$ ),  $t(34)=-1,34$ ;  $p<,188$ , se situam abaixo ou no ponto médio da escala. Estes resultados indicam que, no geral, os participantes não se mostram nem particularmente evitantes nem particularmente preocupados, tendendo para um estilo de vinculação seguro. De salientar ainda que a variabilidade apresentada para ambos os componentes da vinculação é bastante baixa, com os participantes a oscilar entre  $min=1$  e  $max=5$  na escala de evitação e  $min=2$  e  $max=6$  na escala de preocupação. Estes valores são indicadores de uma amostra bastante homogénea, ou seja, da ausência de grande variabilidade dos participantes no que diz respeito à vinculação.

Mesmo na presença desta falta de variabilidade realizámos duas ANOVAS em que uma comparava a média do nível de evitamento dos participantes, em função do odor, e a outra comparava a média do nível de preocupação, em função das condições de odor.

Os resultados mostram que não existem diferenças significativas relativamente ao nível de evitação,  $F(2,32)=,61$ ;  $p<,547$  e ao nível da preocupação  $F(2,32)=,65$ ;  $p<,530$ , em função das condições experimentais de odor manipuladas (ver Quadro 9).

Escala	Odor	N	M	DP	Mínimo	Máximo
Escala de Evitamento	Neutro	10	2,92	0,61	2	4
	Agradável	13	3,08	0,81	1	4
	Desagradável	12	2,72	0,96	1	5
Escala de Preocupação	Neutro	10	3,95	0,99	2	6
	Agradável	13	3,89	1,15	2	6
	Desagradável	12	3,52	0,76	2	5

**Quadro 9.** Média do estilo de vinculação na Escala de Evitamento e na Escala de Preocupação do questionário “Experiências em Relações Próximas”, em função da condição do odor

Uma vez que as respostas dos participantes às escalas de vinculação se situaram abaixo, ou no ponto médio das escalas, e que a amplitude média de resposta a estas escalas é relativamente reduzida, de seguida, calculou-se a mediana de cada uma das escalas e dividiu-se a amostra em dois grupos de participantes: mais e menos evitantes (Mediana=3,00) e mais e menos preocupados (Mediana=3,68).

De seguida comparámos os julgamentos dos participantes relativamente a alvos abstractos e sociais em função do seu grau de evitação e preocupação. Para realizar esta análise foram construídos dois novos indicadores que incluem a média da dimensão social do alvo (caloroso, sociável, simpático, popular e extrovertido) e a média das respostas relativas à proximidade, sociabilidade e simpatia relativas ao alvo. Estes indicadores mostraram um bom nível de consistência interna no caso do alvo Pedro Silva ( $\alpha=0,82$ ) e no caso do alvo João Sousa ( $\alpha=0,83$ ). Foi também criado um indicador geral de sociabilidade relativa ao experimentador construído a partir de 6 itens correspondentes à média das respostas relativas à proximidade, sociabilidade e simpatia atribuídas ao experimentador, recolhidas após a avaliação do alvo Pedro Silva e após o alvo João Sousa. Este indicador também mostrou um bom nível de consistência interna ( $\alpha=0,90$ ).

Posteriormente, foi realizada uma ANOVA no sentido de averiguar se existem diferenças significativas nos julgamentos de alvos sociais, dos alvos abstractos e do contexto experimental entre o grupo dos participantes mais e menos evitantes e entre o grupo dos participantes mais e menos preocupados. No que diz respeito aos julgamentos em função da evitação, e como se pode observar no Quadro 10, os participantes menos evitantes tendem, tal como previsto, a realizar julgamentos mais positivos quer dos alvos abstractos e das condições experimentais, quer dos

alvos sociais, hipotéticos ou reais, do que os participantes mais evitantes. No entanto, as diferenças entre os grupos nem sempre atingem significância estatística. Especificamente, estas análises permitiram-nos verificar a ausência de diferenças significativas, entre o grupo dos sujeitos mais e menos evitantes, nos julgamentos dos ideogramas chineses  $F(1,33)=,004; p<,953$ ; e nos julgamentos relativos ao contexto experimental,  $F(1,33)=,005; p<,942$ . No que diz respeito aos alvos sociais encontramos diferenças nos julgamentos do alvo social Pedro Silva,  $F(1,33)=2,782; p<,105$ , mas não nos julgamentos do alvo social João Sousa,  $F(1,33)=,24; p<,627$ ; os julgamentos relativos ao experimentador apresentam diferenças significativas,  $F(1,33)=3,29; p<,079$ .

Julgamento	Nível de Evitação	N	<i>M</i>	<i>DP</i>
Ideogramas Chineses	Menos Evitantes	16	5,42	2,63
	Mais Evitantes	19	5,38	1,78
Avaliação do contexto	Menos Evitantes	19	5,09	0,71
	Mais Evitantes	16	5,08	0,88
Pedro Silva	Menos Evitantes	16	4,02	0,95
	Mais Evitantes	19	3,55	0,67
João Sousa	Menos Evitantes	16	3,65	0,51
	Mais Evitantes	19	3,52	0,99
Experimentador	Menos Evitantes	16	4,16	0,83
	Mais Evitantes	19	3,67	0,74

**Quadro 10.** Média dos julgamentos dos alvos abstractos, condições contextuais e dos alvos sociais em função do grau de evitação

No que diz respeito aos julgamentos em função da preocupação e como se pode observar no Quadro 11 as diferenças dos julgamentos entre participantes mais e menos preocupados, no que diz respeito aos alvo sociais hipotéticos e ao experimentador não apresentam diferenças significativas (Pedro Silva,  $F(1,33)=,007; p<,933$ , João Sousa,  $F(1,33)=,161; p<,691$  e Experimentador,  $F(1,33)=,929; p<,342$ ). No que diz respeito aos julgamentos relativos aos ideogramas chineses e ao contexto experimental as diferenças são significativas mas apresentam padrões distintos. Assim, participantes menos preocupados avaliam os ideogramas chineses de forma mais favorável do que participantes mais preocupados,  $F(1,33)=2,677; p<,111$ . No que diz

respeito à avaliação do contexto experimental os participantes mais preocupados avaliam-no mais positivamente do que os menos preocupados  $F(1,33)=3,543; p<,069$ .

Julgamentos	Nível de Preocupação	N	<i>M</i>	<i>DP</i>
Ideogramas Chineses	Menos Preocupados	16	6,06	2,49
	Mais Preocupados	19	4,84	1,92
Avaliação do contexto	Menos Preocupados	16	4,83	0,93
	Mais Preocupados	19	5,31	0,56
Pedro Silva	Menos Preocupados	16	3,82	0,92
	Mais Preocupados	19	3,80	0,83
João Sousa	Menos Preocupados	16	3,53	0,90
	Mais Preocupados	19	3,64	0,62
Experimentador	Menos Preocupados	16	4,08	0,93
	Mais Preocupados	19	3,81	0,72

**Quadro 11.** Média dos julgamentos dos alvos abstractos, condições contextuais e dos alvos sociais em função do grau de preocupação

Em síntese, tal como é possível verificar através dos Quadros 10 e 11, o padrão de julgamentos em função do grau de evitação e preocupação não é linear. Por um lado, participantes menos evitantes tendem a avaliar alvos abstractos e sociais de modo mais positivo do que participantes mais evitantes, tal como sugerido pelas nossas hipóteses. Por outro lado, participantes menos preocupados avaliam mais positivamente alvos abstractos e menos positivamente condições contextuais, um padrão intrigante que deverá ser clarificado em estudos futuros. Participantes com diferentes níveis de preocupação não apresentam diferenças nos julgamentos que produzem face a alvos sociais.

Mais uma vez notamos que a divisão entre menos e mais evitantes ou preocupados é algo artificial, ou seja, os participantes da nossa amostra não se manifestaram, no geral, nem muito evitantes nem muito preocupados, não havendo grande variabilidade ao nível do seu estilo de vinculação. Novos estudos serão necessários com uma amostra mais heterogénea nestas dimensões da vinculação.

Para explorar a nossa hipótese de que participantes mais evitantes e mais preocupados seriam mais susceptíveis aos efeitos da manipulação do odor na produção de julgamentos

realizámos novas análises comparando julgamentos de participantes mais e menos evitantes e mais e menos preocupados, em função da condição de odor (ver Quadro 12).

Julgamentos	Odor	Menos Evitantes			Mais Evitantes		
		N	M	DP	N	M	DP
Ideogramas Chineses	Neutro	5	3,80	2,17	5	5,20	0,84
	Agradável	6	7,00	3,35	7	6,71	1,25
	Desagradável	8	5,25	1,75	4	3,25	1,26
Avaliação do contexto	Neutro	5	4,92	0,56	5	5,12	0,30
	Agradável	6	5,70	0,58	7	5,29	1,23
	Desagradável	8	4,75	0,64	4	4,65	0,62
Pedro Silva	Neutro	5	4,28	0,71	5	3,31	0,45
	Agradável	6	4,08	1,00	7	3,52	0,67
	Desagradável	8	3,82	1,11	4	3,91	0,90
João Sousa	Neutro	5	3,56	0,41	5	3,51	1,08
	Agradável	6	3,78	0,50	7	3,57	1,24
	Desagradável	8	3,61	0,61	4	3,44	0,46
Experimentador	Neutro	5	3,91	0,40	5	3,77	0,70
	Agradável	6	4,12	0,76	7	3,65	0,72
	Desagradável	8	4,34	1,10	4	3,57	1,01

**Quadro 12.** Média dos julgamentos dos alvos abstractos e dos alvos sociais em função do grau de evitação

No caso dos participantes menos evitantes podemos concluir que não existem diferenças significativas nos julgamentos dos ideogramas chineses,  $F(2,16)=2,354$ ;  $p<,127$ , do alvo social Pedro Silva,  $F(2,16)=,336$ ;  $p<,719$ , do alvo social João Sousa  $F(2,16)=,279$ ;  $p<,760$  e do Experimentador,  $F(2,16)=,382$ ;  $p<,689$ , em função das condições de odor (ver Quadro 12). A avaliação do contexto experimental varia contudo em função do odor  $F(2,16)=4,579$ ;  $p<,027$ , sendo mais positiva em condições de odor agradável ( $M=5,70$ ;  $DP=0,58$ ) do que em condições de odor desagradável ( $M=4,75$ ;  $DP=0,64$ ). No geral, estes resultados corroboram contudo a nossa hipótese de que os indivíduos com um estilo de vinculação mais seguro na dimensão de evitação serão menos afectados pelas manipulações contextuais.

Relativamente aos participantes mais evitantes os resultados demonstram a existência de diferenças significativas nos julgamentos dos ideogramas chineses em função das condições de odor manipuladas,  $F(2,13)=11,780$ ;  $p<,001$ , mas não em relação ao contexto experimental,

$F(2,13)=,643; p<,542$ . No que diz respeito à avaliação de alvos sociais não se registam diferenças significativas em função da manipulação do odor para os alvos sociais Pedro Silva e João Sousa,  $F(2,13)=,869; p<,442$  e  $F(2,13)=,019; p<,982$  respectivamente, nem para as avaliações do Experimentador,  $F(2,13)=,073; p<,930$ . Estes resultados questionam a nossa hipótese de que indivíduos com um estilo de vinculação menos seguro serão mais afectados pelas manipulações contextuais.

O Quadro 13 mostra a analise do impacto da manipulação do odor nos julgamentos em participantes mais e menos preocupados.

Julgamentos	Odor	Menos Preocupados			Mais Preocupados		
		N	M	DP	N	M	DP
Ideogramas Chineses	Neutro	3	4,00	3,46	7	4,71	0,49
	Agradável	6	7,83	2,04	7	6,00	2,38
	Desagradável	7	5,43	1,51	5	3,40	1,67
Avaliação do contexto	Neutro	3	4,80	0,35	7	5,11	0,46
	Agradável	6	5,20	1,39	7	5,71	0,34
	Desagradável	7	4,51	0,53	5	5,00	0,65
Pedro Silva	Neutro	3	3,77	0,30	7	3,80	0,91
	Agradável	6	3,79	0,65	7	3,77	1,06
	Desagradável	7	3,87	1,31	5	3,83	0,46
João Sousa	Neutro	3	3,59	1,47	7	3,51	0,41
	Agradável	6	3,35	1,16	7	3,94	0,68
	Desagradável	7	3,66	0,39	5	3,40	0,74
Experimentador	Neutro	3	3,95	0,22	7	3,80	0,65
	Agradável	6	3,57	0,75	7	4,12	0,70
	Desagradável	7	4,57	1,06	5	3,40	0,76

**Quadro 13.** Média dos julgamentos dos alvos abstractos e dos alvos sociais em função do grau de preocupação

Os resultados obtidos sugerem que para participantes menos preocupados apenas se registam diferenças significativas nos julgamentos dos ideogramas chineses,  $F(2,13)=3,818; p<,05$ . Relativamente às restantes avaliações realizadas pelo grupo de participantes menos preocupados podemos concluir que não existem diferenças significativas para os julgamentos do contexto experimental,  $F(2,13)=,853; p<,449$ , alvos sociais hipotéticos  $F(2,13)=,015; p<,985$  e  $F(2,13)=,178; p<,839$  e Experimentador,  $F(2,13)=2,227; p<,147$ , em função das condições de

odor (ver Quadro 13), o que sugere que indivíduos com um estilo de vinculação mais seguro, na dimensão preocupação, serão menos afectados pelas manipulações contextuais na produção dos julgamentos, tal como avançado pela nossa hipótese.

Por último, realizámos a mesma análise relativamente ao grupo dos participantes mais preocupados. Os resultados mostram diferenças significativas para os julgamentos dos ideogramas chineses,  $F(2,16)=3,414$ ;  $p<,058$  e contexto experimental,  $F(2,16)=4,139$ ;  $p<,036$ . Todavia, e ao contrário do proposto, não existem diferenças significativas nos julgamentos dos alvos sociais,  $F(2,16)=,006$ ;  $p<,994$  e  $F(2,16)=1,377$ ;  $p<,281$ , respectivamente, nem nos do Experimentador,  $F(2,16)=1,568$ ;  $p<,239$ , em função das condições de odor.

No geral e o que podemos concluir destes resultados é que o estilo de vinculação não parece moderar a relação entre a manipulação das condições experimentais e os julgamentos produzidos. A ausência mais ou menos generalizada de diferenças significativas nos julgamentos em função das condições experimentais, quer para participantes mais evitantes e mais preocupados, quer para participantes menos evitantes e menos preocupados poderá resultar, por um lado, da ineficácia da manipulação já mencionada. Por outro lado, a ausência do impacto diferencial desta manipulação nos julgamentos em participantes mais e menos evitantes/preocupados poderá ainda dever-se ao facto da diferença nos níveis de evitação e preocupação destes dois grupos ser diminuta.

### 3.7. Avaliação do Estilo de Processamento

Em primeiro lugar, comparámos, através de um Teste T a diferença entre a média do estilo de processamento global e a média do estilo de processamento local. Os resultados revelam preferência significativa dos participantes por um estilo de processamento global ( $M=18,26$ ;  $DP=6,30$ ) em detrimento do estilo de processamento local ( $M=5,69$ ;  $DP=6,30$ ) independentemente da condição de odor em que se encontravam,  $t(34)=5,90$ ;  $p<,001$ . Estes resultados são consistentes com os reportados nos estudos realizados por Fiske e Taylor (1991; cit. por Gasper & Clore, 2002) que referem que o estilo de processamento global é algo mais normativo e que se encontra mais acessível, comparativamente com o estilo de processamento local.

Seguidamente analisámos o estilo de processamento em função das condições experimentais. Os resultados mostram a ausência de diferenças significativas quer no que diz respeito ao processamento global,  $F(2,32)=,849$ ;  $p<,437$ , quer no que diz respeito ao processamento local,  $F(2,32)=,890$ ;  $p<,421$  (ver Quadro 14).

Odor	Processamento Global			Processamento Local	
	N	<i>M</i>	DP	<i>M</i>	DP
Neutro	10	16,30	6,48	7,70	6,48
Agradável	13	19,77	6,55	4,15	6,52
Desagradável	12	18,25	5,96	5,67	5,96

**Quadro 14.** Média dos estilos de processamento global e local em função da condição de odor

Novamente, os resultados são algo inconclusivos na medida em que ficamos sem saber se a ausência de diferenças nos estilos de processamento se deve ao facto do odor não influenciar esta variável, à ineficácia da manipulação ou ainda ao processo de adaptação sensorial que é realizado ao fim de algum tempo de exposição a um odor.

### 3.8. Medidas de Controlo

De modo a analisar a existência de diferenças ao nível do estado de espírito, da motivação e do esforço cognitivo reportados pelos participantes, comparámos estas três variáveis em função das três condições experimentais enumeradas.

#### 3.8.1 *Medidas de Estado de Espírito*

Inicialmente foi criada uma nova variável constituída pela média dos julgamentos realizados pelos participantes no conjunto das três respostas à questão “Como se sente neste preciso momento?”. A análise de consistência interna realizada revelou um valor aceitável e consistente para a criação desta nova variável ( $\alpha=0,83$ ).

Posteriormente, realizou-se uma análise de Teste T, com o intuito de comparar a média do indicador face ao ponto médio da escala (4), verificando-se que, de um modo geral, os participantes encontravam-se com um estado de espírito positivo ( $M=5,08$ ;  $DP=1,24$ ),  $t(34)=5,15$ ;  $p<,001$ . Após esta análise, realizou-se uma ANOVA com o objectivo de verificar se

se registavam diferenças significativas, ao nível do estado de espírito manifestado pelos sujeitos, em função da condição de odor em que se encontravam. Os resultados não revelaram a existência de diferenças significativas, logo os sujeitos não manifestaram um estado de espírito diferente em função das três condições experimentais,  $F(2,32)=,014; p<,986$  (ver Quadro 15).

Odor	Estado de Espírito			Motivação		Esforço Cognitivo	
	N	M	DP	M	DP	M	DP
Neutro	10	5,13	0,82	5,03	1,36	6,20	0,95
Agradável	13	5,05	1,67	5,03	1,03	5,97	0,89
Desagradável	12	5,06	1,07	5,14	1,19	6,44	0,59

**Quadro 15.** Média de estado de espírito, motivação, esforço cognitivo em função das condições de odor manipuladas

### 3.8.2 *Medidas de Motivação para a Tarefa*

Para verificar quão motivados os participantes se sentiram durante a realização do estudo foram apresentados três itens aos sujeitos: “Senti-me envolvido na realização deste estudo”, “Quando estava a responder às questões senti-me aborrecido” e “Acho que este estudo necessitava de ser modificado para motivar os participantes”. A partir da média destes itens foi criado um indicador após a respectiva análise de consistência interna que demonstrou um valor consistente e estável ( $\alpha=0,71$ ).

Tal como realizado para o estado de espírito, também aqui foi realizada uma análise de Teste T face ao ponto médio da escala (4), verificando-se que, de modo geral, os sujeitos se encontravam relativamente motivados para a realização da tarefa ( $M=5,07; DP=1,15; t(34)=5,47; p<,001$ ). Os resultados (ver Quadro 15) revelados a partir da ANOVA permitiram também verificar que os sujeitos não manifestaram uma diferença significativa em termos de motivação para a participação neste estudo, em função da condição experimental em que se encontravam,  $F(2,32)=,034; p<,967$ .

### 3.8.3 *Medidas de Capacidade Cognitiva*

Com o intuito de analisar a percepção de esforço cognitivo dos participantes ao longo da realização do estudo foi realizada a média dos seguintes itens: “Tive dificuldade em responder às questões”, “Precisava de mais tempo para responder às perguntas que me colocaram” e “Acho

que as tarefas que me foram pedidas exigiam muito esforço”. A consistência interna deste indicador revelou-se adequada ( $\alpha=0,71$ ). Após este processo foi realizada uma análise de Teste T face ao ponto médio da escala (4), demonstrando que os participantes não se encontravam em situação de sobrecarga cognitiva ( $M=6,20$ ;  $DP=,82$ ;  $t(34)=15,92$ ;  $p<0,001$ ). Os resultados revelados a partir da ANOVA permitiram verificar a ausência de diferenças significativas do nível do esforço cognitivo realizado pela participação neste estudo, isto em função das 3 condições experimentais existentes,  $F(2,32)=1,03$ ;  $p<,367$  ( ver Quadro 15).

#### 4. Discussão

O presente estudo adopta uma abordagem da cognição como um fenómeno socialmente situado, sugerindo que estruturas e processos cognitivos não se encontram reduzidos a representações simbólicas e a processos intra-individuais, fundamentando assim uma interdependência entre a cognição e o ambiente físico, contexto social e o próprio estado corporal do indivíduo.

A formação de impressões, uma das áreas de investigação dominantes da psicologia social e da cognição social, e que tem vindo a ser estudada no âmbito de uma perspectiva mais clássica da cognição social é, por isso, aqui abordada como resultante da influência da interacção entre o indivíduo e o próprio contexto social em que se este se encontra (Smith & Conrey, 2008).

Compreender se o domínio abstracto e o domínio concreto da formação de impressões se estruturam e inter-relacionam surge como uma nova preocupação do estudo da formação de impressões e é aqui que a abordagem da cognição social situada introduz uma perspectiva inovadora. Esta abordagem favorece o estudo da influência de determinadas modalidades contextuais, como sejam as características do ambiente físico (e.g., temperatura, distância, odor, etc.), no qual decorre o processo de formação de impressões e julgamento social.

Partindo do pressuposto que a cognição e o comportamento resultam de processos interactivos entre o indivíduo e o ambiente, o presente estudo pretende explorar os efeitos da manipulação de variáveis contextuais, nomeadamente o odor, na percepção e julgamento social.

Este estudo assenta num vasto conjunto de literatura que ilustra a influência de variáveis contextuais na percepção e julgamento social, nomeadamente a temperatura (e.g., Williams & Bargh, 2008a; Ijzerman & Semin, 2009; Salgueiro, 2008), a proximidade (e.g., Williams & Bargh, 2008b), e o odor (e.g., Leal, 2008). Especificamente, este trabalho analisa a influência do odor na percepção e nos julgamentos que as pessoas realizam sobre objectos e outros indivíduos. No entanto, procura ainda responder a um novo desafio, nomeadamente se essa influência se generaliza à percepção e julgamento próprios, ou seja à avaliação do self.

Com base na literatura que evidencia as influências contextuais, em particular do odor, na percepção e julgamento social, sugerimos que: (1) os julgamentos de alvos abstractos e das condições físicas envolventes à situação experimental são mais positivos na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável; (2) os julgamentos de alvos sociais

hipotéticos e de alvos sociais reais (experimentador) são mais positivos na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável (apenas nos julgamentos relativos à dimensão social e não à dimensão intelectual) (3) os julgamentos do self são mais positivos na presença do odor agradável do que na presença do odor desagradável (medidos de forma explícita e implícita), (4) o estilo de vinculação influencia os julgamentos realizados (indivíduos com um estilo de vinculação mais seguro tendem a realizar julgamentos mais positivos) e modera os efeitos da manipulação do odor nos julgamentos de alvos abstractos e alvos sociais e do contexto experimental (indivíduos com um estilo de vinculação mais seguro são menos afectados pelas manipulações contextuais); (5) o estilo de processamento (mais global ou local) é afectado pelo odor.

Em primeiro lugar é importante referir alguns problemas relativos à manipulação experimental do odor. Efectivamente, neste estudo, não controlámos a sensibilidade de cada participante aos odores, pelo que, é possível que diferenças individuais a este nível justifiquem alguma ineficácia da manipulação, ou que esta não tenha produzido efeitos semelhantes em todos os participantes. A ausência de um efeito generalizado da manipulação do odor levanta algumas questões acerca da operacionalização da manipulação experimental, nomeadamente no que diz respeito à intensidade do odor e à sua igual propagação a toda a sala onde decorreram as sessões experimentais. As potenciais causas desta ineficácia, já discutidas na secção de resultados, justificam a realização de um novo estudo, em que a manipulação do odor seja mais cuidadosamente controlada, e sugerem uma interpretação cautelosa dos resultados obtidos.

Os resultados do estudo confirmam algumas das hipóteses formuladas, apresentando um padrão curioso. Por um lado, e tal como previsto, em condições de odor agradável os participantes realizam avaliações mais positivas de alvos abstractos do que em condições de odor desagradável, replicando assim os resultados obtidos por Leal (2008). Adicionalmente, e quando convidados a avaliar um conjunto de elementos do contexto físico da situação experimental, os participantes da condição de odor agradável reportam avaliações significativamente mais positivas do que os participantes da condição de odor desagradável. Por outro lado, e ao contrário do reportado por Leal (2008) não se encontraram diferenças significativas em função do odor em relação aos julgamentos relativos aos alvos sociais e ao experimentador.

Uma possível interpretação, ainda que especulativa destes resultados, é que a nossa manipulação do odor foi suficiente para influenciar julgamentos mais gerais face a objectos

amorfos e condições ambientais gerais, mas não suficientemente eficaz para se generalizar a alvos sociais, hipotéticos e reais. Futuros estudos poderão ser desenhados de forma a que a manipulação do odor seja realizada com maior controlo experimental e que a sensibilidade individual de cada participante aos odores seja previamente avaliada.

No que diz respeito às avaliações do self, obtidas através de três medidas explícitas, verificou-se que, no geral, os participantes reportam de forma consistente, níveis de auto-estima acima do ponto médio das escalas, mas que, ao contrário do sugerido pelas nossas hipóteses, a avaliação que fazem de si próprios não varia em função da condição experimental de odor em que se encontram. Especificamente, estes resultados sugerem que a influência do odor não parece generalizar-se aos julgamentos do próprio, ou que não foi suficientemente eficaz para que tal aconteça.

Os resultados das medidas implícitas do self mostrando julgamentos mais rápidos quando o self é associado a itens positivos do que quando associados a itens negativos são consistentes com os resultados alcançados a partir das medidas explícitas. Embora estas medidas não se encontrem correlacionadas, ambas indicam uma auto-estima positiva.

Todavia, a análise de diferenças nos tempos de resposta entre o bloco 3 (“Eu” “Positivo” e “Outros” “Negativo”) e o bloco 5 (“Eu” “Negativo” e “Outros” “Positivo”) em função do odor não revelou as diferenças significativas esperadas.

Seria também plausível pensar que a influência do odor se estenderia às avaliações dos outros. Assim, uma hipótese interessante a testar seria se os pares “Eu” “Positivo” e os pares “Outros” “Positivo” teriam tempos de resposta mais baixos do que os pares “Eu” “Negativo” e “Outros” “Negativo” nas condições em que o odor é agradável, comparativamente às condições em que o odor é desagradável. Infelizmente, o presente estudo não permite realizar esta análise. No entanto, sugere-se que esta análise seja realizada em estudos posteriores, a partir de uma configuração diferente dos blocos do IAT.

Em resumo, não é claro se a ausência de diferenças significativas nos julgamentos do self, quer com medidas explícitas quer com medidas implícitas, se deve mais uma vez ao facto da manipulação experimental realizada não ser suficientemente eficaz para evidenciar estes efeitos.

Por outro lado, é ainda possível argumentar que o tempo de duração de cada sessão experimental tenha influenciado estes resultados. Efectivamente, as medidas de avaliação do self foram recolhidas cerca de 25 minutos após o início de cada sessão, sendo provável que, nessa

altura, se tenha já registado uma diminuição da intensidade do odor, ou um processo de habituação por parte dos participantes.

No que diz respeito às hipóteses relativas ao estilo de vinculação salienta-se em primeiro lugar a ausência de diferenças significativas relativamente ao nível de evitação e de preocupação em função das condições experimentais de odor manipuladas.

Adicionalmente, o padrão de julgamentos em função do grau de evitação e de preocupação não é linear. Por um lado, participantes menos evitantes tendem a avaliar alvos abstractos e sociais de modo mais positivo do que participantes mais evitantes, tal como sugerido pelas nossas hipóteses. Por outro lado, participantes menos preocupados avaliam mais positivamente alvos abstractos e menos positivamente condições contextuais, um padrão intrigante que deverá ser clarificado em estudos futuros. Participantes com diferentes níveis de preocupação não apresentam diferenças nos julgamentos que produzem face a alvos sociais.

Finalmente, o estilo de vinculação não parece moderar a relação entre a manipulação das condições experimentais e os julgamentos produzidos, verificando-se a ausência mais ou menos generalizada de diferenças significativas nos julgamentos em função das condições experimentais, quer para participantes mais evitantes e mais preocupados, quer para participantes menos evitantes e menos preocupados.

Novamente, esta ausência de resultados significativos poderá resultar, por um lado, da ineficácia da manipulação já mencionada. Por outro lado, a ausência do impacto diferencial desta manipulação nos julgamentos em participantes mais e menos evitantes/preocupados poderá ainda dever-se ao facto de que a divisão entre participantes menos e mais evitantes ou preocupados é algo artificial, ou seja, os participantes da nossa amostra não se manifestaram, no geral, nem muito evitantes nem muito preocupados, não havendo grande variabilidade ao nível do seu estilo de vinculação. Novos estudos serão necessários com uma amostra mais heterogénea nestas dimensões da vinculação.

No que diz respeito à influência do odor no estilo de processamento, os resultados revelam a preferência significativa dos participantes por um estilo de processamento global em detrimento do estilo de processamento local, independentemente da condição de odor em que se encontravam. Estes resultados são consistentes com os reportados nos estudos realizados por Fiske e Taylor (1991; cit. por Gasper & Clore, 2002) que referem que o estilo de processamento

global é algo mais normativo e que se encontra mais acessível, comparativamente com o estilo de processamento local.

Novamente, os resultados são algo inconclusivos na medida em que ficamos sem saber se ausência de diferenças nos estilos de processamento, em função da condição experimental, se deve ao facto do odor não influenciar esta variável, à ineficácia da manipulação ou ainda ao processo de adaptação sensorial que é realizado ao fim de algum tempo de exposição a um odor.

Em resumo, os nossos resultados sugerem que o odor influencia os julgamentos que as pessoas realizam sobre os elementos físicos do contexto experimental e sobre os alvos abstractos e que esta influência não se repercutem nas avaliações realizadas sobre os alvos sociais hipotéticos e reais. A influência do odor também não é evidente na percepção e julgamentos do self, não é moderada pelo estilo de vinculação, nem determina o estilo de processamento perceptivo. Não obstante, e atendendo às evidentes limitações da manipulação experimental do odor, da ausência de controlo da sensibilidade ao odor, no início e no decorrer do estudo experimental e ainda, da falta de variabilidade dos participantes no que diz respeito ao estilo de vinculação, impõe-se a realização de um novo estudo mais cauteloso na seleção da amostra e com maior controlo experimental.

## 5. Referências

- Amaro, S. C. (2008). “Intimacy is closeness” Cognição Social Situada: A influência da Proximidade e da Distância no Julgamento de Alvos Sociais. Manuscrito não publicado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Lisboa
- Anderson, N. H. (1967). Averaging model analysis of set size effect in impression formation. *Journal of Experimental Psychology*, 75, 158-165.
- Asch, S. E. (1946). Formando Impressões de Personalidade. *Journal of Abnormal Psychology*, 41, 258-290.
- Barsalou, L. W., Niedenthal, P. M., Barbey, A. K., & Ruppert, J. A. (2003). Social Embodiment. *The Psychology of Learning and Motivation*, 43, 43-92.
- Barsalou, L. W. (2008). Grounded Cognition. *Annual review Psychology*, 59, 1-29.
- Bone, P. F. & Ellen, P. S. (1999). Scents in the marketplace: Explaining a fraction of olfaction. *Journal of Retailing*, 75, 243-262.
- Bretherton, I. (1992). John Bowlby and Mary Ainsworth. *Developmental Psychology*, 28, 759-775.
- Bruner, J. S., & Tagiuri, R. (1954). The perception of people. In G. Lindzey, & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*, (vol. 2, pp. 634-654). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Bruner, J. S., Shapiro, D., & Tagiuri, R. (1958). The meaning of traits in isolation and in combination. In R. Tagiuri, & L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior* (pp.277-288). Stanford: Stanford University Press.
- Chrea, C., Grandjean, D., Delplanque, S., Cayeux, I., Calvé, B., Aymard, L., Velazco, M. I., Sander, D., & Scherer, K. R. (2009). Mapping the Semantic Space for the Subjective Experience of Emotional Responses to Odors. *Chemical Senses*, 34, 49-62.
- Chinese Fonts (2009) retirado dia 7 de Março de 2009 de [http://www.sino.uni-heidelberg.de/edv/sinopc/chinese\\_fonts.htm](http://www.sino.uni-heidelberg.de/edv/sinopc/chinese_fonts.htm)

- Degel, J., Piper, D., & Köster, E. P. (2001). Implicit learning and implicit memory for odors: the influence of odor identification and retention time. *Chemical Senses*, 26, 267–280.
- Demattè, M. L., Österbauer, R., & Spence, C. (2007). Olfactory Cues Modulate Facial Attractiveness, *Chemical Senses*, 32, 603-610.
- Fonseca, M. Soares, S., & Martins, C. (2006). Estilos de vinculação, orientação para o trabalho e relações profissionais. *Psicologia*, 20, 187-208.
- Garrido, M. (2003). Afinal o que fazem os simpáticos e os inteligentes? Um pré teste de descrições comportamentais What friendly and intelligent people do? A pretest of behavioral descriptions. *Laboratório de Psicologia*, 1, 45-55.
- Garcia-Marques, L., & Garcia-Marques, T. (2004). Quem vê caras, infere corações: Impressões de personalidade e memórias de pessoas. In T. Garcia-Marques, & L. Garcia-Marques (Eds.), *Processando informação sobre os outros I: Formação de impressões de personalidade e representação cognitiva de pessoas* (pp. 11-47). Lisboa: ISPA.
- Garrido, M (2006). *Please Don't Cue My Memory! Retrieval Inhibition In Collaborative And Noncollaborative Person Memory*. Lisboa: Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Tese de Doutoramento em Psicologia Social e Organizacional.
- Gasper, K., & Clore, G. L. (2002) Attending to the big picture: Mood and Global versus Local Processing of Visual Information. *Psychological Science*, 13, 34-40.
- Greenspan S. I., & Pollock. G. H. (1980). *The Course of Life. Psychoanalytic Contributions Toward Understanding Personality Development*. Vol. I: Infancy and Early Childhood. Washington, D.C.: National Institute of Mental Health.
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit social Cognition: Attitudes, Self-esteem and Stereotypes. *Psychological Review*, 10, 2, 4-27.
- Greenwald, A. G., & Farnham, S. D. (2000). Using the Implicit Association Test to Measure Self-Esteem and Self-Concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 1022-1038.

- Hamilton, D. L., Devine, P. G., & Ostrom, T. M. (1994). Social cognition issues in social psychology. In P. G. Devine, D. L. Hamilton & T. M. Ostrom (Eds.), *Social cognition: impact in social Psychology*, (pp.1-13). San Diego, CA: Academic Press.
- Hamilton, D. L., & Gifford, R. K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis for stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 832-845.
- Hamilton, D. L., Katz, L. B., & Leirer, V. O. (1980a). Cognitive representation of personality impressions: Organizational processes in first impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1050-1063.
- Harlow, H. F., & Harlow, M. K. (1972). *The young monkeys*. Readings in Psychology Today, 2 ed. Del Mar, Calif: CRM Books.
- Harter, S. (1985). *Manual for the self-perception profile for children*. Denver: University of Denver.
- Hastie, R. (1980). Memory for behavioral information that confirms or contradicts a personality impression. In R. Hastie, T. M. Ostrom, E. B. Ebbesen, R. S. Wyer, Jr., D. L. Hamilton, & D. E. Carlston (Eds.), *Person memory: The cognitive basis of social perception* (pp. 155-177). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hastie R., & Kumar, P. A. (1979). Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 25-38.
- Hirsch, A. R. (1995). Effects of ambient odors on slot-machine usage in a Las Vegas casino. *Psychology and Marketing*, 12, 585-594.
- Holland, R., Hendriks, M., & Arts, H. (2005). Nonconscious Effects of Scent on Cognition and Behaviour: Smells Like Clean Spirit. *Psychological Science*, 26, 689-693.
- Ijzerman, H., & Semin, G. R. (2009). The Thermometer of social Relations: Mapping social Proximity on Temperature. *Psychological Science*, 20, 1467-9280.
- Jones, E. E. (1990). *Interpersonal Perception*. New York: W. H. Freeman and Company.
- Kimchi, R., & Palmer, E. (1982). Form and Texture in Hierarchically Constructed Patterns. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception Performance*, 8, 521-535.

- Klohnen, E.C., & Luo, S. (2003). Interpersonal attraction and personality: what is attractive self similarity, ideal similarity, complementarity or attachment security? *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 709-22.
- Koole, S. L., Dijksterhuis, A., & Knippenberg, A. V. (2001). What's in a Name: implicit Self-Esteem and the Automatic Self. *Journal of Personality and Social Psychology, 80*, 669-685.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1999). *Philosophy in the flesh: The embodied mind and its challenge to western thought*. New York: Basic Books.
- Leal, J. B. (2008). "Stinky is Bad" Cognição Social Situada: A Influência do Odor no Julgamento de Alvos Sociais. Manuscrito não publicado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Lisboa.
- Li, W., Moallem, I., Paller, K. A., & Gottfried, J. A. (2007). Subliminal Smells Can Guide Social Preferences. *Psychological Science, 18*, 1044-1049.
- Lyman, B. J., & McDaniel, M. A. (1990). Memory for Odors and Odor Names: Modalities of Elaboration and Imagery. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 16*, 656-664.
- Mitchell, D.J., Kahn, B.E., & Knasko, S.C. (1995). There's something in the air: Effects of congruent and incongruent ambient odor on consumer decision-making. *Journal of Consumer Research, 22*, 229-238.
- Moreira, J. M., Lind, W., Santos, M. J., Moreira, A. R., Gomes, M. J., Justo, J., Oliveira, A. P., Filipe, L. A., & Faustino, M. (2006). "Experiências em Relações Próximas", um questionário de avaliação das dimensões básicas dos estilos de vinculação nos adultos: Tradução e validação para a população portuguesa". *Laboratório de Psicologia, 4*, 3-27.
- Niedenthal, P. M., Barsalou, L. W., Winkielman, P., Ric, F., & Krauth-Gruber, S. (2005). Embodiment in attitudes, social perception, and emotion. *Personality and Social Psychology Review, 9*, 184-211.
- Palma, T. (2007). Ser famoso é ser diferente? O sentimento de familiaridade aumenta o impacto dos estereótipos nos julgamentos. Monografia de licenciatura. ISPA.

- Payne, B. K., Cheng, C. M., Govorum, O., & Stewart, B. D. (2005). An inkblot for attitudes: Affect misattributions as implicit measurement. *Journal of Personality and Social Psychology, 89*, 277-293.
- Rosenberg S., Nelson, C., & Vivekananthan, P. S. (1968). Uma abordagem Multidimensional à Estrutura de Impressões de Personalidade. *Journal of Personality and Social Psychology, 9*, 283-294.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. NJ: Princeton University Press.
- Salgueiro, A. R. (2008). “Affection is Warmth” Cognição Situada: A Influência da Temperatura no Julgamento de Alvos Sociais. Manuscrito não publicado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Lisboa.
- Semin, E. R., & Smith, E. L. (2002). Interfaces of social psychology with situated and embodied cognition. *Cognitive Systems Research, 3*, 385-396.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper and Row.
- Smith, E. R., & Conrey, F. R. (2008). The social context of cognition. In P. Robbins & M. Aydede (Eds.), Manuscript under review in *Cambridge Handbook of Situated Cognition*. Cambridge University Press.
- Smith, E. R., & Semin, E. L. (2004). Socially Situated Cognition: Cognition in its social context. *Advances in Experimental social Psychology, 36*, 53-117.
- Smith, E. R., & Semin, E. L. (2007). Situated Social Cognition. *Cuurrent Directions in Psychology Science, 16*, 132-135.
- Spangenberg, E., Crowley, A., & Henderson, P. W. (1996). Improving the store environment: The impact of ambient scent on evaluations of and behaviors in a store. *Journal of Marketing, 60*, 67-80.
- Stapel, D., & Semin, G. R. (2007). The magic spell of language: linguistic categories and their perceptual consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*, 23-33.
- Stevenson, R. J., & Boakes, R. A. (2003). A mnemonic theory of odor perception. *Psychological Review, 110*, 340-364.

- Stockhorst, U., & Pietrowsky, R. (2004). Olfactory perception, communication and the nose-to-brain pathway. *Physiology & Behaviour*, 8, 3-11.
- Srull, T. K. (1981). Person memory: Some tests of associative storage and retrieval models. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 7, 440-463.
- Strull, T. K., & Wyer, R. S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1660-1672.
- Stuck, B. (2008). BBC NEWA, Sweet smells foster sweet dreams, retirado em 19 de Fevereiro de 2009 de <http://news.bbc.co.uk/2/hi/health/7628744.stm>
- Williams L. E., & Bargh, J. A. (2008a). Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth. *Science*, 322, 606-607.
- Williams L. E., & Bargh, J. A. (2008b). Keeping one's distance: The influence of spatial distance cues on affect and evaluation. *Psychological Science*, 19, 3002-3008.
- Williams L. E., Huang J. Y., & Bargh, J. A. (2008). The Scaffolded Mind: higher mental processes are grounded in early experience of the physical world. Manuscript under review in *European Journal of Social Psychology*. Yale University.
- Wilson, M. (2002). Six views of embodied cognition. *Psychonomic Bulletin & Review*, 9, 625-639.

## **6. ANEXOS**

## **6.1. MATERIAL EXPERIMENTAL**

*Instruções*



Instituto Superior de Ciências  
do Trabalho e da Empresa

O mundo em que vivemos está repleto de objectos físicos e sociais que com alguma facilidade conseguimos avaliar.

Essas opiniões e julgamentos acerca de objectos ou pessoas parecem formar-se de forma extremamente rápida e fácil.

Este estudo pretende averiguar essa capacidade de realizar julgamentos.

De seguida apresentamos-lhe um conjunto de 10 figuras.

Observe as figuras atentamente e realize o julgamento de cada uma delas de forma rápida e intuitiva, numa das seguintes categorias:

AGRADÁVEL

DESAGRADÁVEL

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

Deverá dar a sua resposta no caderno que tem à sua frente.

Não existem respostas certas nem erradas.

Por favor, seja o mais intuitivo possível, seleccionando a resposta que melhor corresponde à sua opção.

Não se esqueça que cada figura aparecerá no seu ecrã apenas 5 segundos, observe-a até que desapareça automaticamente.

Para realizar o julgamento, utilize o caderno.

Terá o tempo que necessitar.

No fim de cada julgamento prima o botão do lado esquerdo do rato para surgir a nova imagem.

#### *Apresentação dos 10 ideogramas chineses*

Tendo em conta a Figura (x), faça o seu julgamento acerca da mesma assinalando a resposta que melhor corresponde à sua avaliação.

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

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

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

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

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

*Narrativa do Pedro Silva*

Utilize o caderno à sua frente para responder às questões acerca do Pedro Silva.

Quando terminar de realizar a tarefa no caderno prima o botão esquerdo do rato para continuar.

De seguida, vamos apresentar-lhe alguma informação acerca de um outro indivíduo, o João Sousa.

Tal como anteriormente, aquilo que lhe pedimos é que leia atentamente a informação apresentada e que tente formar uma impressão sobre a sua personalidade.

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

*Narrativa do João Sousa*

Utilize o caderno à sua frente para responder às questões acerca do João Sousa.

Quando terminar de realizar a tarefa no caderno prima o botão esquerdo do rato para continuar.

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

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

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

Não terá tempo limite para observar cada figura, no entanto, interessa-nos a sua resposta intuitiva. Registe a sua resposta no caderno. Note que não existem respostas certas ou erradas, sendo importante que indique a sua resposta de modo rápido e automático.

*Apresentação das Figuras de Kimchi & Palmer*

Registe a sua resposta relativamente à figura alvo x, no seu caderno.

Até agora pedimos-lhe a sua opinião acerca de figuras e pessoas desconhecidas.

De seguida, vamos perguntar-lhe algumas coisas acerca de si próprio.

**Por favor, chame o experimentador.”**

*Apresentação do IAT*

Agora utilize o caderno à sua frente para responder às frases que lhe são apresentadas.

Quando terminar de realizar a tarefa no caderno prima o botão esquerdo do rato para continuar.

*Apresentação da Escala de Rosenberg*

*Apresentação da Escala de Vinculação*

Terminou o estudo.

Muito obrigada pela sua colaboração!

*Produtos para a Manipulação do Odor*

*Odor Agradável*

Constituintes da Colónia Heno de Pravia

Alcohol Denat, Aqua, Parfum, Peg-40 Hidrogenated Castor Oil, Linalool, Limonene, Geraniol, Coumarin, Citronellol, Eugenol, Hydroxyisohexyl, Cyclohexene Carboxaldehyde, Alpha-Isomethyl Ionone, Butylphenyl, Methylpropinal, Citral, Benzyl Salicylate, Cinnamal

*Odor Desagradável*

Constituintes da Bomba de Mau Cheiro

Sodio Sulfhidrato 15% P/V

*Ideogramas Chineses*



Figura 1



Figura 2



Figura 3



Figura 4



Figura 5



Figura 6



Figura 7



Figura 8



Figura 9



Figura 10

## *Narrativas sobre os Alvos Sociais*

### *Narrativa do Pedro Silva*

*“O Pedro Silva saiu de casa para ir assistir a uma conferência sobre a teoria da evolução. Entretanto ligaram-lhe da escola do filho informando-o que este tinha piolhos. Já no carro e a caminho de casa aproveitou os sinais vermelhos para despejar o lixo do carro pela janela. Ao chegar a casa usou insecticida para matar os piolhos que o filho tinha na cabeça. Depois saiu novamente de casa para comprar uma peça de roupa. Estava a chover, mas esqueceu-se do guarda-chuva e apanhou uma valente molha. Comprou várias coisas, uma vez que quando vai às compras não consegue resistir a todas as promoções.*

*De regresso a casa encontrou um amigo com o qual se sentiu à vontade a discutir economia, apesar deste ser um especialista na área. Quando chegou leu um livro policial e adivinhou quem era o criminoso. A seguir telefonou a um amigo e deixou-lhe um recado urgente no gravador”.*

### *Narrativa do João Sousa*

*“O João Sousa chegou ao fim de mais um longo e extenuante dia de trabalho, o que mais lhe apetecia era ir para casa descansar, no entanto, desviou-se do seu caminho habitual para dar boleia a um colega do emprego.*

*Já a caminho de casa aproveitou para fazer algumas compras para o jantar. Quando foi pagar tentou passar à frente na fila porque não estava para perder tempo.*

*Ao chegar ao seu bairro estacionou o carro a ocupar dois lugares de estacionamento. Entrou no prédio, abriu a caixa do correio e retirou a correspondência e tomou o elevador para o quarto andar. Acendeu um cigarro no elevador cheio de gente.*

*Mas chegou a casa deu de comer aos gatos de um amigo, pois ofereceu-se para tomar conta deles durante essa semana. A seguir ao jantar ligou para um restaurante para marcar mesa para uma festa surpresa de um amigo que estava a organizar. Depois viu um programa de televisão”.*

*Média dos Comportamentos utilizados nas narrativas sobre os Alvos Sociais*

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

**Quadro 1.** Comportamentos utilizados na construção da história do alvo descrito na dimensão intelectual, e respectivas médias obtidas de uma amostra de 75 sujeitos, numa escala de Likert de 1 (negativo) a 9 (positivo).

Comportamentos	João Sousa	Média
Simpáticos	Desviou-se do seu caminho habitual para dar boleia a um colega do emprego	7.75
	Ofereceu-se para tomar conta dos gatos do vizinho durante essa semana	7.51
	Organizou uma festa surpresa a um amigo	7.48
Antipáticos	Passar à frente na fila, porque não estava para perder tempo	2.06
	Estacionou o carro a ocupar dois lugares de estacionamento	2.25
	Acendeu um cigarro no elevador cheio de gente	2.37
Neutros	Abriu a caixa do correio	5.00
	Tomou o elevador para o quarto andar	5.00
	Viu um programa de Televisão	4.97

**Quadro 2.** Comportamentos utilizados na construção da história do alvo descrito na dimensão social, e respectivas médias obtidas de uma amostra de 75 sujeitos numa escala de Likert de 1 (negativo) a 9 (positivo).

### *Instruções do IAT*

Muito Obrigada pela sua colaboração.

De seguida irá completar uma tarefa.

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

Carregue na barra de espaço para continuar

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

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

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

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

Carregue na barra de espaço para continuar

### *Bloco 1 - Itens Ideográficos*

#### **OUTROS**

#### **EU**

Posicione os seus dedos indicadores sobre as teclas Q e P do seu teclado.

Itens (palavras) representando as categorias no topo vão aparecer um a um no centro do ecrã.

Quando o item pertencer à categoria no lado esquerdo carregue na tecla Q; quando o item pertencer à categoria no lado direito, carregue na tecla P. Os itens pertencem apenas a uma categoria. Se cometer um erro aparecerá um X.

Esta é uma tarefa de classificação cronometrada. REALIZE-A O MAIS RAPIDAMENTE POSSÍVEL fazendo o menor número de erros possível.

*Bloco 2 - Itens Afetivos (IAT Traços Afetivos) ou Avaliativos (IAT Traços Avaliativos)*

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

*Bloco 3 - Itens Ideográficos e Itens Afetivos (IAT Traços Afetivos) ou Avaliativos (IAT Traços Avaliativos)*

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

*Bloco 4 - Itens Afetivos (IAT Traços Afetivos) ou Avaliativos (IAT Traços Avaliativos)*

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

*Bloco 5 - Itens Ideográficos e Itens Afetivos (IAT Traços Afetivos) ou Avaliativos (IAT Traços Avaliativos)*

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

Terminou esta fase do estudo.

Muito Obrigada pela sua colaboração!

Por favor, chame o experimentador.

*Itens usados no IAT*

Afectivo		Avaluativo		Ideográfico (Eu ou Outros)	
Positivo	Negativo	Agradável	Desagradável	Itens	Exemplos
Esperto	Estúpido	Alegria	Agonia	Mês nascimento	Fevereiro
Inteligente	Feio	Amor	Falhanço	Signo	Peixes
Estimado	Falhado	Bondade	Ferido	Cidade onde vive	Odivelas
Nobre	Imprestável	Feliz	Horrível	Primeiro nome	Susana
Forte	Inútil	Glorioso	Veneno	Género	Feminino
Amado	Desprezível	Maravilhoso	Malvado	Apelido	Cardoso
Honesto	Fraco	Paz	Mau	Bairro	Chapim
Competente	Odiado	Prazer	Morte	Clube	Sporting
Digno	Culpado	Riso	Terrível	Religião	Católica
Simpático	Detestável	Saúde	Vómito	País	Portugal

**Quadro 3.** Itens usados no IAT para avaliar os traços afectivos e no IAT para avaliar os traços avaliativos.

*Estímulos para verificar o Estilo de Processamento*

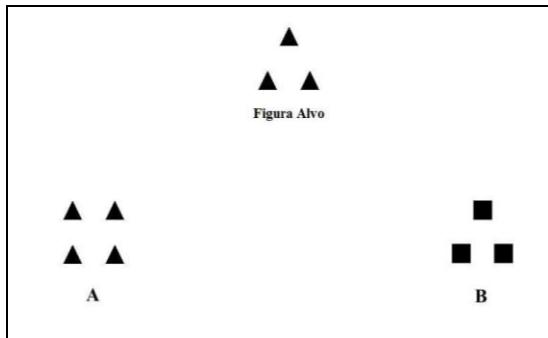


Figura 1

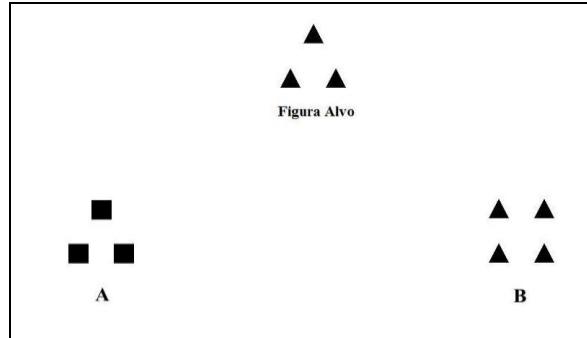


Figura 2

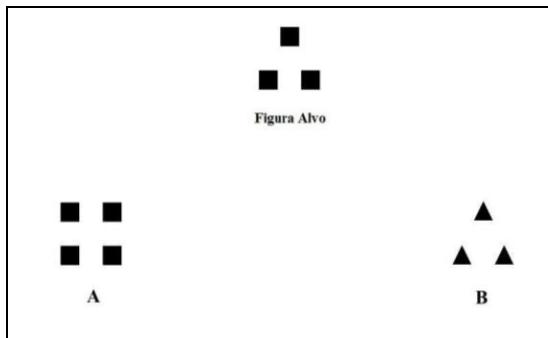


Figura 3

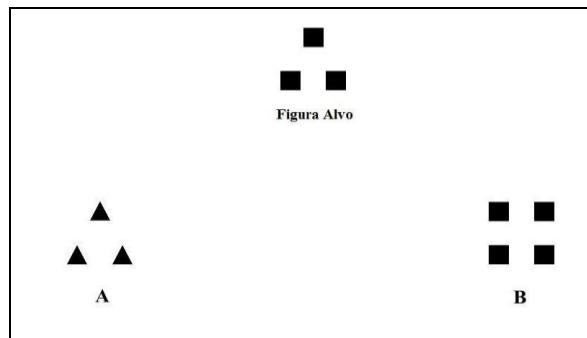


Figura 4

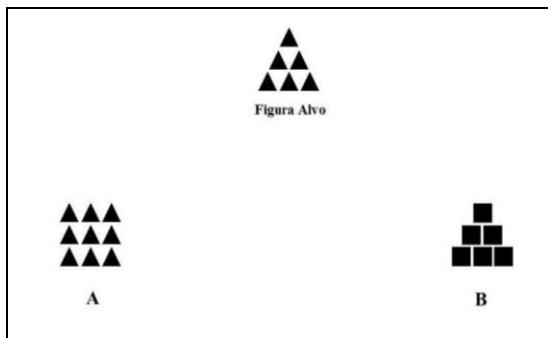


Figura 5

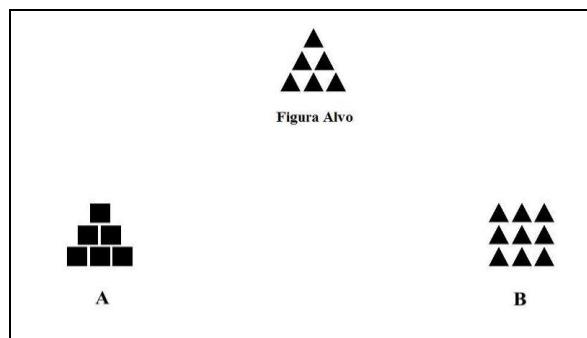


Figura 6

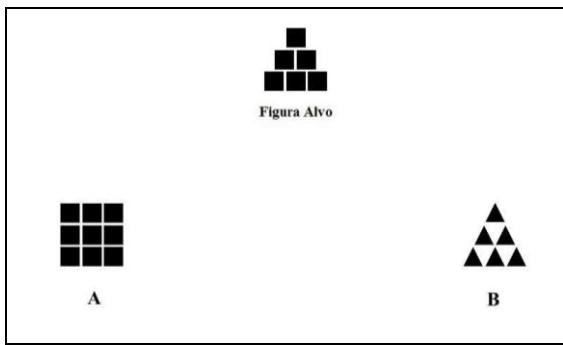


Figura 7

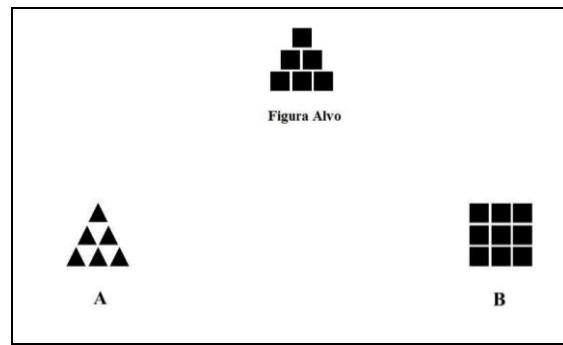


Figura 8

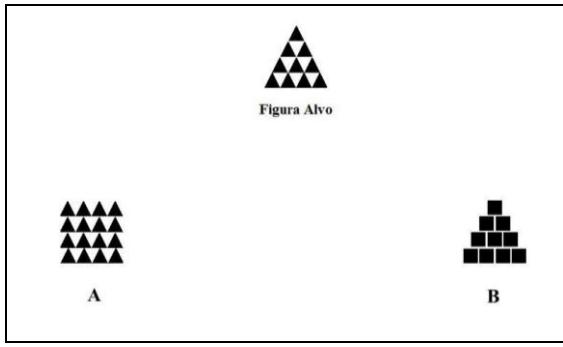


Figura 9

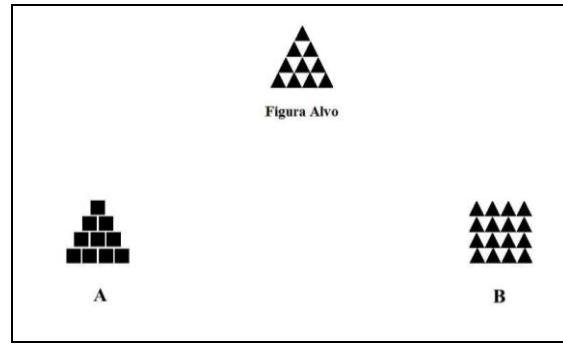


Figura 10

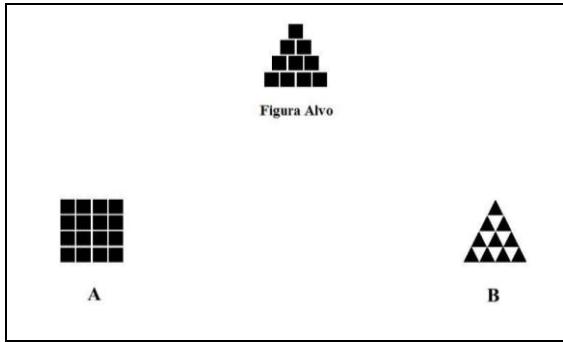


Figura 11

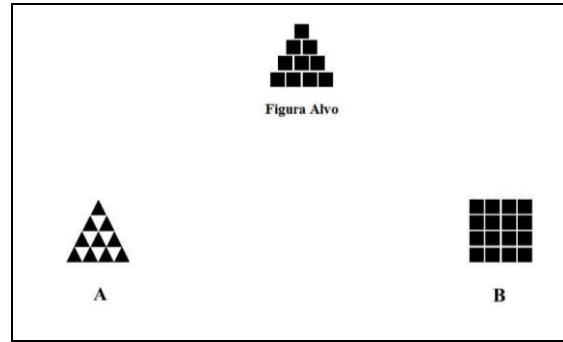


Figura 12

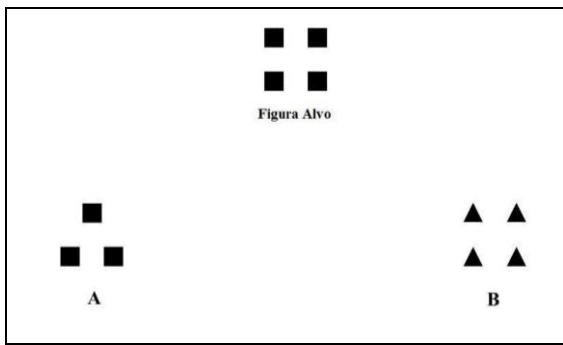


Figura 13

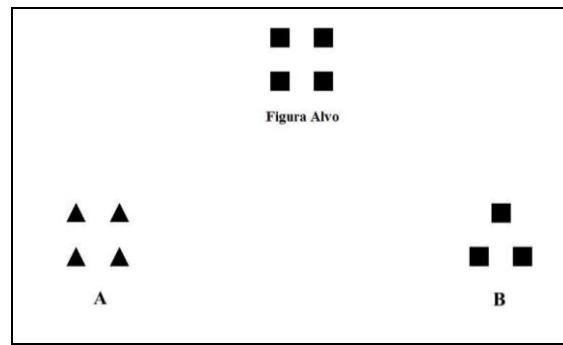


Figura 14

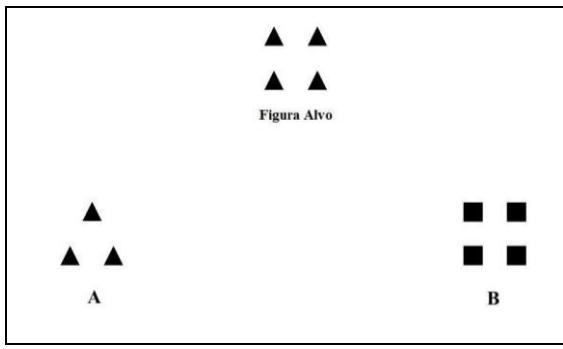


Figura 15

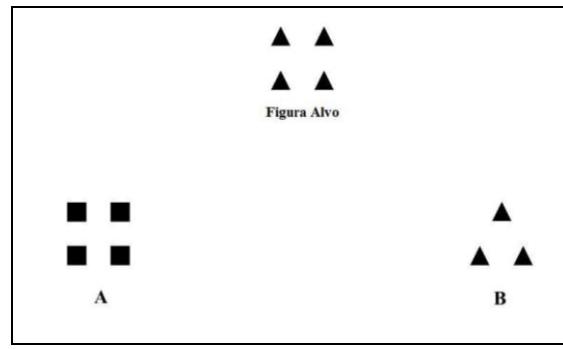


Figura 16

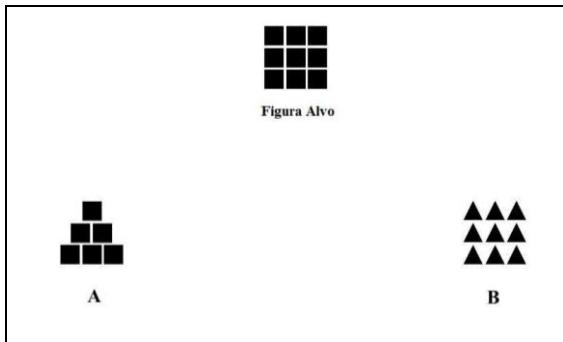


Figura 17

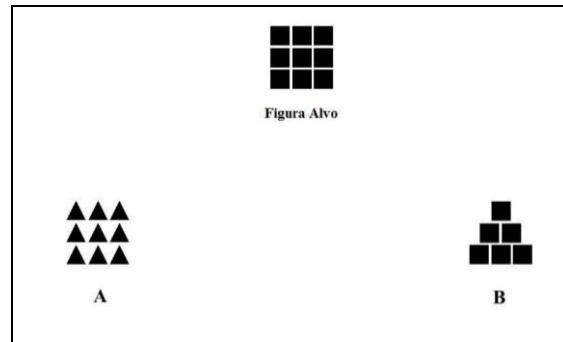


Figura 18

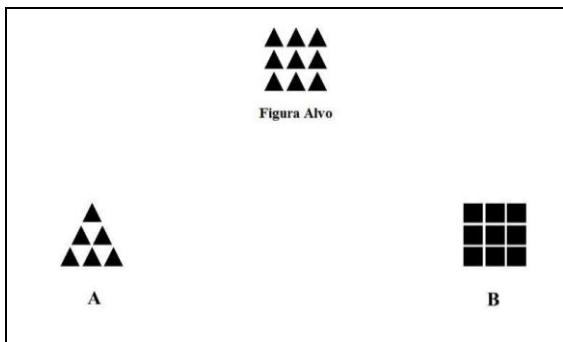


Figura 19

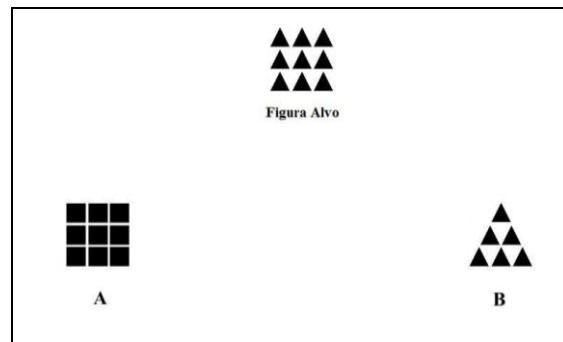


Figura 20

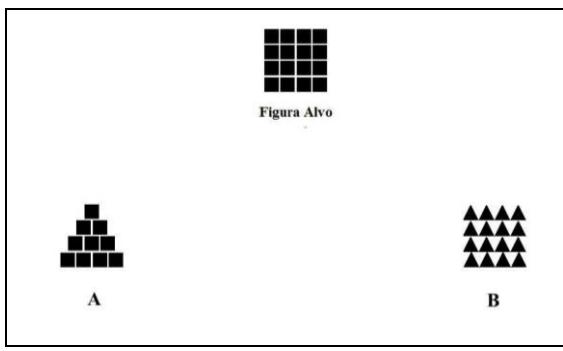


Figura 21

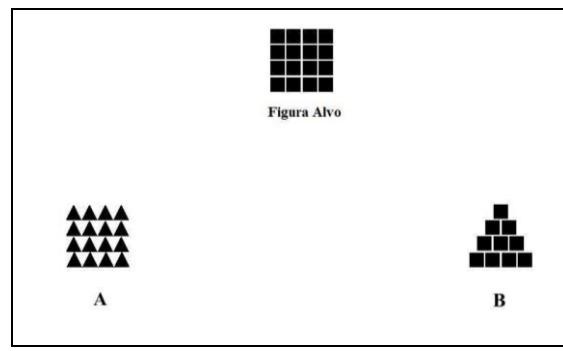


Figura 22

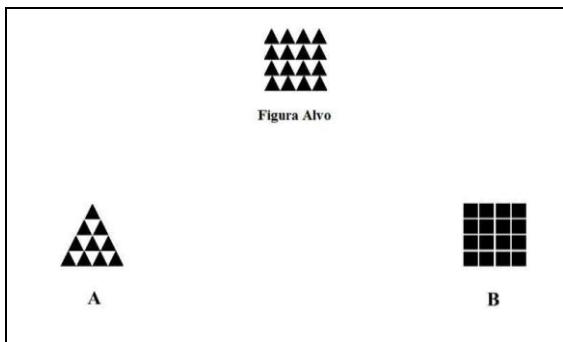


Figura 23

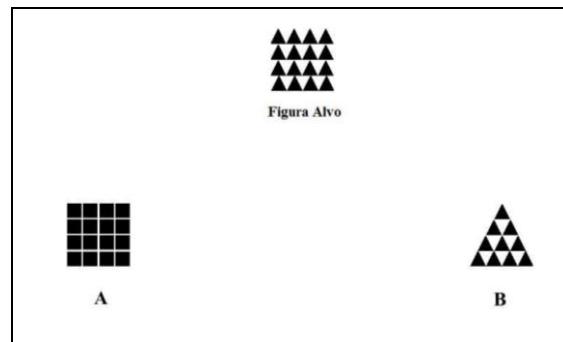


Figura 24

## **6.2. CADERNO DE RESPOSTAS**



Instituto Superior de Ciências  
do Trabalho e da Empresa

## Psicologia Social

### Dados Pessoais:

Sexo: F  M  Idade: \_\_\_\_ anos

Habilidades: \_\_\_\_\_

Profissão: \_\_\_\_\_

Se estudante,

Curso: \_\_\_\_\_

Ano do curso: \_\_\_\_\_

**DIRIGA-SE AO COMPUTADOR PARA AS INSTRUÇÕES SFF.**

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

**Figura 1**

Agradável

Desagradável

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

**Figura 2**

Agradável

Desagradável

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

**Figura 3**

Agradável

Desagradável

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

**Figura 4**

Agradável

Desagradável

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

**Figura 5**

Agradável

Desagradável

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

**Figura 6**

Agradável

Desagradável

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

**Figura 7**

Agradável

Desagradável

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

**Figura 8**

Agradável

Desagradável

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

**Figura 9**

Agradável

Desagradável

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

**Figura 10**

Agradável

Desagradável

**PARA MAIS INSTRUÇÕES VOLTE PARA O COMPUTADOR SFF.**

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

**Sociável**

Nada 

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

 Muito

**Hábil**

Nada 

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

 Muito

**Caloroso**

Nada 

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

 Muito

**Determinado**

Nada 

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

 Muito

**Simpático**

Nada 

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

 Muito

**Trabalhador**

Nada 

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

 Muito

**Popular**

Nada 

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

 Muito

**Inteligente**

Nada 

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

 Muito

**Extrovertido**

Nada 

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

 Muito

**Prático**

Nada 

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

 Muito

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

1. Quão próximo se sente do Pedro Silva como pessoa?

Nada próximo 

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

 Muito próximo

2. Quão caloroso julga ser o Pedro Silva como pessoa?

Nada caloroso 

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

 Muito caloroso

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

Nada simpático 

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

 Muito simpático

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

1. Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?

Nada próximo 

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

 Muito próximo

2. Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?

Nada caloroso 

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

 Muito caloroso

3. Quão simpático julga ser o Experimentador como pessoa?

Nada simpático 

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

 Muito simpático

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

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

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

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

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

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

3. Como considera o ambiente desta sala?

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

4. Como avalia o cheiro desta sala?

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

5. Como avalia a temperatura desta sala?

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

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

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

**PARA MAIS INSTRUÇÕES VOLTE PARA O COMPUTADOR SFF.**

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

**Sociável**

Nada 

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

 Muito

**Hábil**

Nada 

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

 Muito

**Caloroso**

Nada 

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

 Muito

**Determinado**

Nada 

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

 Muito

**Simpático**

Nada 

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

 Muito

**Trabalhador**

Nada 

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

 Muito

**Popular**

Nada 

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

 Muito

**Inteligente**

Nada 

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

 Muito

**Extrovertido**

Nada 

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

 Muito

**Prático**

Nada 

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

 Muito

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

1. Quão próximo se sente do João Sousa como pessoa?

Nada próximo	1	2	3	4	5	6	7	Muito próximo
--------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------

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

Nada caloroso	1	2	3	4	5	6	7	Muito caloroso
---------------	---	---	---	---	---	---	---	----------------

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

Nada simpático	1	2	3	4	5	6	7	Muito simpático
----------------	---	---	---	---	---	---	---	-----------------

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

1. Quão próximo se sente do Experimentador como pessoa?

Nada próximo 

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

 Muito próximo

2. Quão caloroso julga ser o Experimentador como pessoa?

Nada caloroso 

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

 Muito caloroso

3. Quão simpático julga ser o Experimentador como pessoa?

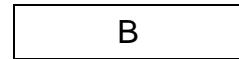
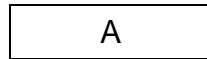
Nada simpático 

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

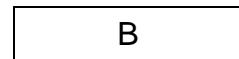
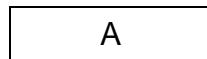
 Muito simpático

**PARA MAIS INSTRUÇÕES VOLTE PARA O COMPUTADOR SFF.**

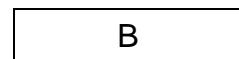
Tendo em conta a **figura alvo 1**, considera-a mais semelhante à figura:



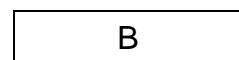
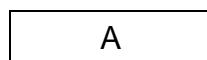
Tendo em conta a **figura alvo 2**, considera-a mais semelhante à figura:



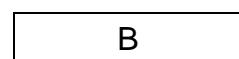
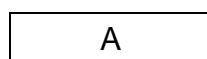
Tendo em conta a **figura alvo 3**, considera-a mais semelhante à figura:



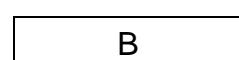
Tendo em conta a **figura alvo 4**, considera-a mais semelhante à figura:



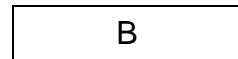
Tendo em conta a **figura alvo 5**, considera-a mais semelhante à figura:



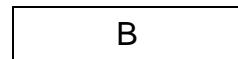
Tendo em conta a **figura alvo 6**, considera-a mais semelhante à figura:



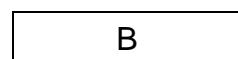
Tendo em conta a **figura alvo 7**, considera-a mais semelhante à figura:



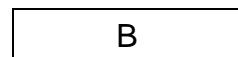
Tendo em conta a **figura alvo 8**, considera-a mais semelhante à figura:



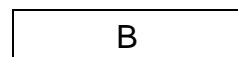
Tendo em conta a **figura alvo 9**, considera-a mais semelhante à figura:



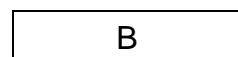
Tendo em conta a **figura alvo 10**, considera-a mais semelhante à figura:



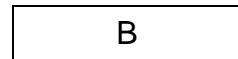
Tendo em conta a **figura alvo 11**, considera-a mais semelhante à figura:



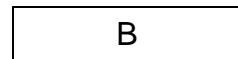
Tendo em conta a **figura alvo 12**, considera-a mais semelhante à figura:



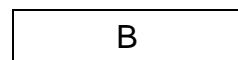
Tendo em conta a **figura alvo 13**, considera-a mais semelhante à figura:



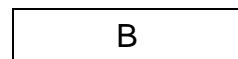
Tendo em conta a **figura alvo 14**, considera-a mais semelhante à figura:



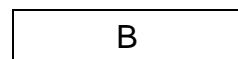
Tendo em conta a **figura alvo 15**, considera-a mais semelhante à figura:



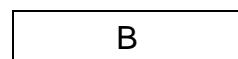
Tendo em conta a **figura alvo 16**, considera-a mais semelhante à figura:



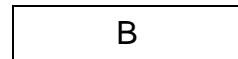
Tendo em conta a **figura alvo 17**, considera-a mais semelhante à figura:



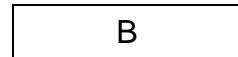
Tendo em conta a **figura alvo 18**, considera-a mais semelhante à figura:



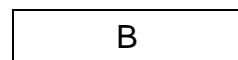
Tendo em conta a **figura alvo 19**, considera-a mais semelhante à figura:



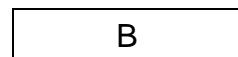
Tendo em conta a **figura alvo 20**, considera-a mais semelhante à figura:



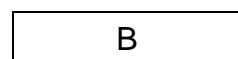
Tendo em conta a **figura alvo 21**, considera-a mais semelhante à figura:



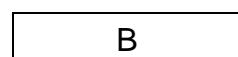
Tendo em conta a **figura alvo 22**, considera-a mais semelhante à figura:



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



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



**PARA MAIS INSTRUÇÕES VOLTE PARA O COMPUTADOR SFF.**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

99

0

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

Feio 

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

 Bonito

Mau 

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

 Bom

Desagradável 

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

 Agradável

Desonesto 

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

 Honesto

Horrível 

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

 Amável

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

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

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

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

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

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

Nada Próximo	1	2	3	4	5	6	7	Muito Próximo
--------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------

2. Como se sente neste preciso momento?

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

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

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

3. Senti-me envolvido na realização deste estudo:

Discordo Totalmente	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Totalmente
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------------

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

Discordo Totalmente	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Totalmente
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------------

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

Discordo Totalmente	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Totalmente
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------------

6. Tive dificuldade em responder às perguntas:

Discordo Totalmente	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Totalmente
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------------

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

Discordo Totalmente	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Totalmente
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------------

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

Discordo Totalmente	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Totalmente
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------------

**Muito Obrigada!**

### **6.3. QUADROS DAS ANÁLISES ESTATÍSTICAS**

### *Amostra*

#### *Sexo*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Masculino	30	57,69230769	63,82978723	63,82978723
	Feminino	17	32,69230769	36,17021277	100
	Total	47	90,38461538	100	

#### *Idade*

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Idade	47	17	28	21	2,710687383
Valid N (listwise)	47				

#### *Habilidades*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ensino Secundário	26	55,31914894	65	65
	Ensino Superior	14	29,78723404	35	100
	Total	40	85,10638298	100	
Missing	System	7	14,89361702		
	Total	47	100		

#### *Curso*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	GEI	5	10,63829787	12,5	12,5
	Sociologia	1	2,127659574	2,5	15
	Finanças e Contabilidade	2	4,255319149	5	20
	Farmácia	1	2,127659574	2,5	22,5
	Não refere	5	10,63829787	12,5	35
	Não frequento	26	55,31914894	65	100
	Total	40	85,10638298	100	
Missing	System	7	14,89361702		
	Total	47	100		

#### *Ano do Curso*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	6	12,76595745	42,85714286	42,85714286
	2	3	6,382978723	21,42857143	64,28571429
	3	1	2,127659574	7,142857143	71,42857143
	Não refere	4	8,510638298	28,57142857	100

Total	14	29,78723404	100
Missing	System	33	70,21276596
Total		47	100

## **6.4. CURRICULUM VITAE**