

Crer ou não crer? eis a questão.

Percepção de Credibilidade e Atitudes face à Política

Teresa Mota Capitão

Orientador de Dissertação:  
PROFESSORA DOUTORA TERESA GARCIA-MARQUES

Coordenador de Seminário de Dissertação:  
PROFESSORA DOUTORA TERESA GARCIA-MARQUES

Tese submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de:  
**MESTRE EM PSICOLOGIA SOCIAL E DAS ORGANIZAÇÕES**  
Especialidade em Psicologia Social e das Organizações

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação de Professora Doutora Teresa Garcia-Marques, apresentada no ISPA – Instituto Universitário para obtenção de grau de Mestre na especialidade de Psicologia Social e das Organizações.

## AGRADECIMENTOS

Quero agradecer a todas as pessoas pelos contributos e presença que, directa ou indirectamente, foram na realização deste projecto e no meu percurso ao longo do curso.

O meu agradecimento especial à Prof. Doutora Teresa Garcia-Marques pela orientação académica e científica, pelo rigor que se traduziu em sugestões e críticas vantajosas e construtivas e por nos transmitir o gosto pela ciência e pelo conhecimento, incentivando e facultando a possibilidade de participar em iniciativas académicas e nas reuniões do grupo de investigação que coordena. Em particular, gostaria de agradecer a disponibilidade oferecida para financiamento da minha tese, no âmbito do projecto de investigação da Professora com o apoio da FCT (Fundação para a Ciência e a Tecnologia). Aproveito também para agradecer aos meus colegas do seminário e do grupo de investigação por toda a ajuda, sugestões e solidariedade demonstrada ao longo do tempo.

Gostaria de agradecer ao Professor Thierry Devos (San Diego State University), pela sua disponibilidade e colaboração.

Quero agradecer a todos os participantes que integraram este estudo e sem os quais o mesmo não teria sido possível realizar.

Agradeço ao Vasco e aos meus amigos que em todos os momentos me têm apoiado, encorajado e animado para a concretização deste trabalho.

Agradeço à minha família por todo o apoio, motivação e confiança que sempre me tem dado, por contribuir para a minha formação pessoal, académica e profissional.

## RESUMO

A mente humana organiza um conjunto de ideias, crenças e atitudes em relação à Política, que determinam a forma como os indivíduos interpretam o universo político, isto é, o modo como adequam e direccionam as suas respostas aos estímulos políticos. O presente estudo visa perceber a associação mental que os indivíduos estabelecem entre a Política e a dimensão de Credibilidade e o impacto das suas atitudes nesta relação. Pretende-se igualmente averiguar se existe uma congruência ou incongruência nas expressões implícitas e explícitas destas relações.

O estudo foi realizado com uma amostra de estudantes universitários ( $n=120$ ), utilizando um delineamento 2 (Contexto: Política vs. Não Política) X 2 (Dimensão de Credibilidade: Credível vs. Não Credível) ou 2 (Valência das palavras: Positivas vs. Negativas), em dois níveis de medida (implícita e explícita). Para a consecução dos objectivos propostos foi utilizado um questionário para aceder à medida explícita e uma versão mais recente do IAT (*Implicit Association Test*) em formato papel e lápis para aceder à medida implícita.

Os resultados mostraram que, por um lado, implicitamente os indivíduos associam Política a Credibilidade, sendo que esta associação parece moderar a sua intenção de voto, mas por outro lado, explicitamente associam Não Credibilidade a Política. Os indivíduos manifestaram ainda uma avaliação desfavorável face à Política, tanto a nível implícito, como explícito.

**Palavras chave:** Política, credibilidade, implícito e explícito.

## ABSTRACT

The human mind organizes a set of ideas, beliefs and attitudes towards Politics, which determine how people interpret the political universe, or in other words, how they respond to political stimuli. This study aims to understand the people's mental association between Politics and the Credibility dimension, as well as their attitudes' impact in this relationship. It's also intended to understand whether there is a congruence or incongruence in implicit and explicit expressions of these relationships.

The empirical study was conducted with a sample of college students (n=120), using a 2 (Context: Politics vs. Not Politics) X 2 (Credibility Dimension: Credible vs. Not Credible) or 2 (Words Valence: Positive vs. Negative) design, in two levels of measurement (implicit and explicit). To achieve the proposed objectives a questionnaire was used to access explicit beliefs and attitudes and a paper and pencil IAT (Implicit Association Test) was used to access implicit beliefs and attitudes.

Results showed that people implicitly associate Politics with Credibility, and this association appears to moderate voting intention, but on the other hand, people explicitly associate Politics with Non-Credibility. People also expressed unfavorable attitudes towards Politics, at both implicit and explicit levels.

**Keywords:** Politics, credibility, implicit and explicit.

## ÍNDICE

INTRODUÇÃO TEÓRICA .....	1
CAPÍTULO I: ATITUDES, CRENÇAS, ESTEREÓTIPOS E HEURÍSTICAS....	2
Cognições Implícitas e Explícitas, e sua medição .....	5
O IAT: Medição Implícita das Atitudes.....	7
<i>Versão papel e lápis do IAT</i> .....	9
Medição Explícita das Atitudes .....	12
Relação entre medidas implícitas e explícitas .....	13
CAPÍTULO II: PERCEPÇÃO DA POLÍTICA E SUAS CONSEQUÊNCIAS...	15
Credibilidade e a Atitude face à Política.....	15
O estudo sobre a tomada de decisão dos eleitores .....	17
<i>A utilização de heurísticas nas decisões políticas</i> .....	22
O que se entende por Credibilidade .....	24
CAPÍTULO III: POLÍTICA, ATITUDE E CREDIBILIDADE, RELAÇÃO.....	25
O ESTUDO EMPÍRICO.....	27
Método.....	27
<i>Participantes e Delineamento</i> .....	27
<i>Materiais</i> .....	28
<i>Procedimento</i> .....	30
Resultados .....	33
Discussão.....	50
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	57
ANEXOS.....	65

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1: Avaliação das medidas implícitas e das medidas explícitas.....	44
TABELA 2: Avaliação das medidas implícitas em função da orientação política .....	46
TABELA 3: Avaliação das medidas explícitas em função da orientação política.....	46
TABELA 4: Avaliação das medidas implícitas em função do votar <i>vs.</i> não votar .....	48
TABELA 5: Avaliação das medidas explícitas em função do votar <i>vs.</i> não votar.....	49

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: Número Total de Respostas associação Política-Não Credibilidade e associação Política Credibilidade .....	36
FIGURA 2: Número de Respostas Correctas associação Política-Não Credibilidade e associação Política Credibilidade .....	37
FIGURA 3: Diferenças entre a proporção da associação Política-Não Credibilidade e associação Política-Credibilidade.....	38
FIGURA 4: Diferenças entre a proporção da associação Política-Negatividade e associação Política-Positividade.....	39
FIGURA 5: Diferenças na medida de associação implícita com Credibilidade em função da intenção de votar nas próximas eleições.....	47

## INTRODUÇÃO TEÓRICA

Nos últimos tempos a credibilidade da Política nacional tem-se tornado um assunto cada vez mais relevante. Portugal está a passar por um período em que a classe e o sistema político vigentes no país são postos em causa, verificando-se uma crise de identidade e de valor político, manifestada no declínio da sua credibilidade, do apoio e da confiança dos cidadãos nas instituições políticas e no poder político, ouvindo-se frequentemente considerações populares generalistas de que «os partidos são todos iguais», «os políticos são todos iguais», «o poder corrompe», «não existe credibilidade nos políticos», «os políticos são uns mentirosos, não são de confiança». É perante esta realidade que os eleitores portugueses têm possibilidade de participar activamente na democracia e contribuir com o seu voto para a resolução da situação do país - as eleições democráticas são pois uma oportunidade para os cidadãos se expressarem, é suposto que o momento eleitoral formalize a análise que os cidadãos fazem da situação do sistema político. Apesar dos sinais negativos do funcionamento do mesmo em Portugal expressar-se num aumento da abstenção eleitoral, a verdade é que se verifica um número igualmente considerável de eleitores que, mesmo associando explicitamente características negativas e uma ineficácia política a elementos objectivamente identificáveis num sistema político, é persuadido pelos seus argumentos, vota e atribui um voto de confiança aos políticos e ao sistema político no geral.

No âmbito da *Psicologia Política* e da *Cognição Social*, esta investigação aborda os aspectos psicológicos subjacentes ao comportamento dos indivíduos em contexto político, focando o conceito de atitude face à Política, conjuntamente com a associação que existe na mente das pessoas entre Política e a dimensão de Credibilidade.

Procurar-se-á em primeiro lugar tornar claros os conceitos utilizados nesta abordagem. Assim, serão focados conceitos como *atitudes e crenças* e a forma como estas se apresentam como mediadoras no modo de pensar e de agir dos indivíduos. Para tal, procurar-se-á tornar clara a distinção entre as atitudes e crenças implícitas e explícitas, focando a relevância desta distinção para a compreensão do comportamento político do cidadão comum. No final do capítulo serão abordadas técnicas de mensuração implícita e explícita, em particular as técnicas que são utilizadas nesta investigação, apresentando igualmente algumas perspectivas sobre a relação entre medidas implícitas e explícitas descritas na literatura.



Seguidamente analisar-se-á a dimensão de Credibilidade em Política, bem como as atitudes que os objectos políticos suscitam em termos implícitos e explícitos.

Por fim, tendo em conta que em Política existe o objectivo não só de definir ideias, mas também de “vendê-las” aos cidadãos com base em argumentos que as sustentem, focar-se-á a relevância da característica de Credibilidade para o campo da persuasão, discutindo igualmente se os Políticos são ou não percebidos como credíveis.

## CAPÍTULO I: ATITUDES, CRENÇAS, ESTEREÓTIPOS E HEURÍSTICAS

Ao longo da vida a mente de cada indivíduo vai sendo acrescida de conhecimento sobre o mundo que o rodeia, dando espaço a definição de regularidade e organização do conhecimento em estruturas que lhe dão significado. Os conceitos de atitudes, crenças, estereótipos e heurísticas são definidos como esse tipo de estruturas.

No quotidiano os indivíduos são confrontados com várias situações que suscitam automaticamente a activação de uma atitude. Assim, as pessoas têm atitudes face a ideias (e. g., justiça, liberdade), a situações (e. g., acidente, cena de violência), a instituições (e. g., família, escola, Estado), a objectos materiais (e. g., computador, carro), a pessoas (e. g., político, amigo), a produtos (e.g., medicamentos, produtos de beleza), entre outros. As atitudes têm sido estudadas no seu papel de intermediário entre o modo de pensar e de actuar das pessoas, ajudando-as a organizar de forma coerente a informação e a relação que estabelecem com o ambiente, possibilitando a sua compreensão. No entanto, nem sempre se encontra uma relação entre atitudes e comportamentos (e.g., LaPierre, 1934; Wicker, 1969). Neste sentido, é importante um entendimento sobre este constructo, que tem sofrido várias mudanças conceptuais ao longo do tempo, traduzindo-se em diferentes definições e operacionalizações, remetendo portanto para diferentes modelos e abordagens teóricas, que visam perceber quando e como as atitudes são activadas e orientam o comportamento dos indivíduos (e.g., Bassili & Brown, 2005; Fazio & Towles-Schwen, 1999; Gawronski & Bodenhausen, 2006).

Numa tentativa de encontrar uma definição consensual às diferentes perspectivas que existem na literatura, Eagly e Chaiken (1993) definem atitude como uma tendência psicológica que se traduz numa avaliação positiva ou negativa de um determinado objecto. As

atitudes são, assim, constructos hipotéticos, não directamente observáveis, isto é, remetem para um estado interno ao sujeito que pode ser alterado, por exemplo, através da influência dos processos de persuasão. Ainda de acordo com Eagly e Chaiken (1993), estas expressam-se sempre através de um julgamento avaliativo, que se caracteriza pela sua direcção (a qual corresponde a um continuum entre favorável/desfavorável) e intensidade (que corresponde igualmente a um continuum entre fraca e extremada) e, incluem três categorias de respostas avaliativas: as cognitivas, que se referem a pensamentos, ideias, opiniões e crenças que associam o objecto atitudinal aos seus atributos ou consequências; as afectivas, que se reportam às emoções e sentimentos suscitados pelo objecto atitudinal; e as comportamentais, que dizem respeito aos comportamentos ou às intenções comportamentais nas quais as atitudes podem expressar-se. Sendo as atitudes entidades representadas na mente de cada indivíduo, diferem no seu grau de acessibilidade, isto é, podem ser activadas de forma mais ou menos automática quando o indivíduo se encontra perante o objecto atitudinal ou pistas com ele relacionadas, pelo que está relacionada com a sua força, com o modo como foi apreendida e com a frequência com que o indivíduo recorre a essa atitude (Fazio, 1986, 1989, 1995, cit. por Lima, 2006).

Outro aspecto a ter em consideração é o facto de as atitudes não surgirem num vazio social, isto é, os indivíduos não nascem com todas as suas atitudes pré-estabelecidas. A maioria das atitudes forma-se no decurso do processo de socialização (e.g., influência da família, escola, grupo de pares, “mass media”, religião, etc.), ou seja, resulta da interacção social, de processos de comparação, identificação e diferenciação sociais que permitem a cada indivíduo situar a sua posição face a outros num determinado momento. Deste modo, as atitudes das pessoas em relação à Política e aos Políticos têm origem quer nas experiências sociais, quer no contexto cultural em que estão inseridas, com o seu sistema de crenças compartilhadas, os seus valores e expectativas – as atitudes face à Política e aos Políticos estão, assim, associadas a representações mentais partilhadas, como por exemplo, os estereótipos que cada um forma sobre os políticos e os estereótipos de quem com a Política se relaciona.

Com efeito, o ser humano representa e organiza a informação e o conhecimento que tem da realidade, através da criação de categorias ou conceitos. Quando estas categorias se referem a pessoas são definidas como estereótipos. Estudos têm demonstrado que estas categorias funcionam como instrumentos de poupança de recursos cognitivos, que facilitam o processamento de informação social por parte dos indivíduos e a sua capacidade para lidar eficazmente e eficientemente com a realidade social que os rodeia (e.g., Macrae, Milne, &

Bodenhausen, 1994). Por conseguinte, a informação não é processada num vazio, tem subjacente uma estrutura de conhecimento segundo a qual é codificada.

Neste sentido, as preferências que os indivíduos têm sobre Política reflectem um conjunto de conhecimentos e crenças sobre as figuras políticas, partidos, símbolos, ideias, acontecimentos/eventos e assuntos políticos armazenados na memória a longo prazo, sendo necessária a recuperação deste conhecimento para a memória de trabalho. Estando a memória a longo prazo organizada de forma associativa, em que as estruturas de conhecimento são representadas por nódulos (e.g. nomes, verbos, adjectivos) que formam complexas ligações associativas entre si, as crenças representam, assim, as ligações entre os objectos na memória e, por sua vez, as atitudes surgem então como ligações entre os objectos na memória e uma avaliação positiva e/ou negativa dos mesmos (Lodge & Taber, 2005). Portanto, quando é recebido um input de informação, este é representado na memória e associado a um nódulo da rede associativa. Esta informação prévia pode ter sido transmitida socialmente, pode resultar de conhecimentos/experiências pessoais anteriores com o alvo, etc., traduzindo um conjunto de crenças que os indivíduos possuem acerca do mesmo.

Em situações de baixa capacidade e/ou baixa motivação, os indivíduos podem utilizar os estereótipos como uma heurística, procurando outra explicação somente quando não é adequada uma explicação com base no estereótipo (e.g., Bodenhausen & Wyer, 1985). As heurísticas são pois regras simples que fornecem respostas rápidas a situações que requerem um processamento cuidado e analítico para gerarem respostas racionais. Estas são, assim, activadas quando os indivíduos precisam de tomar decisões e contentam-se com decisões suficientemente satisfatórias, que não foram alcançadas através da utilização dos requisitos da racionalidade – surge daqui a ideia de racionalidade limitada dos indivíduos (*“bounded rationality”*), sugerida por Simon (1959). Nesta perspectiva, as heurísticas são, portanto, estruturas de conhecimento que são aprendidas e armazenadas na memória (e.g., “podemos confiar na opinião de especialistas”, “o que é belo é bom”, “quanto mais argumentos, mais forte é a posição”, “a opinião da maioria é válida”), divergindo no grau de validade que lhes é conferido e funcionam como regras que facilitam o processamento da informação e o alcance de uma resposta avaliativa (Chen, Duckworth, & Chaiken, 1999).

Desta forma, torna-se claro que por vezes os indivíduos fazem julgamentos (muitas vezes atitudinais) e tomam decisões que não se baseiam em todas as características da informação que têm disponível, na medida em que a tarefa de analisar e integrar as ramificações de todos os aspectos da informação potencialmente importantes é um processo moroso e

cognitivamente dispendioso, pelo que o uso de heurísticas torna-se mais provável, permitindo precisamente dar sentido e simplificar o tratamento da informação social.

Por conseguinte, as crenças e estereótipos dos indivíduos referem-se, assim, a estruturas mentais que podem influenciar as suas atitudes e o seu comportamento, funcionando, por exemplo, como heurísticas que facilitam os seus julgamentos (e.g., Bodenhausen & Wyer, 1985). De alguma forma, o conceito de Política e de Políticos está representado na mente das pessoas, com características diversas, como por exemplo, a eloquência, elevado ou baixo nível de educação, competência ou incompetência, credibilidade ou não credibilidade, honestidade ou desonestidade, seriedade ou irresponsabilidade, entre outros, e esta representação tem associada uma atitude (i.e., uma avaliação) mais ou menos favorável. Estas associações que se organizam em estruturas de conhecimento podem influenciar de forma inconsciente ou consciente os julgamentos dos indivíduos (Gawronski & Bodenhausen, 2006). Uma manifestação implícita das crenças ou atitudes poderá não ser exactamente a mesma que uma manifestação explícita da mesma, como será desenvolvido adiante.

### Cognições Implícitas e Explícitas, e sua medição

A avaliação social que os indivíduos constantemente realizam manifesta uma distinção entre aquilo que são as suas atitudes e crenças implícitas e as suas atitudes e crenças explícitas. Gawronski e Bodenhausen (2006) sugerem que a distinção entre atitudes implícitas e explícitas se baseia numa distinção entre processos associativos e processos proposicionais, tendo em conta que os primeiros se caracterizam por uma activação automática e espontânea da atitude perante um estímulo, independentemente da veracidade ou falsidade subjacente e que o raciocínio proposicional implica processos deliberativos de validação das avaliações e crenças.

De acordo com Greenwald e Banaji (1995), as cognições implícitas podem revelar informação sobre a qual o indivíduo não quer ou não consegue aceder. Estas poderão revelar traços da experiência passada que os indivíduos poderão explicitamente rejeitar, uma vez que entram em conflito com os seus valores e crenças ou porque a sua expressão poderá ter consequências sociais indesejáveis (Berinsky, 2004, cit. por Kam, 2007) e pode também acontecer que os indivíduos não estejam conscientes de algumas das suas próprias atitudes. As cognições implícitas revelam, assim, informação que não pode ser introspectivamente

accedida, mesmo que os indivíduos estejam motivados para recuperarem e expressarem essa informação, manifestando-se, portanto, em acções ou julgamentos que resultam de avaliações automaticamente activadas, sem que o indivíduo tenha consciência desse facto. Em investigação procura-se averiguar os processos automáticos utilizando metodologias indirectas (Ranganath, Smith, & Nosek, 2008), que resultam numa resposta automática e inconsciente, que não requer capacidade e/ou motivação. A este propósito, nos últimos anos diferentes autores têm procurado desenvolver métodos e técnicas para aceder a aspectos da forma de pensar e de sentir que não podem ser facilmente acedidos ao nível da consciência (Nosek, Greenwald & Banaji, 2007).

Pelo contrário, as cognições, atitudes e crenças explícitas são expressas verbal e directamente, acessíveis conscientemente. Assim, são utilizadas metodologias directas para aceder aos processos controlados (Ranganath et al., 2008). Geralmente, o procedimento que é seguido para aceder a estas expressões directas é solicitar aos indivíduos que as relatem a si próprios – procedimento de “auto-avaliação/relato” (“self-report”), em que através de respostas a itens de inquéritos/questionários, o indivíduo dá a conhecer ao investigador o que pensa/sente sobre determinado assunto – o que implica, assim, uma resposta controlada, consciente e, conseqüentemente, recursos cognitivos (Nosek, 2007).

Neste sentido e de acordo com Nosek e Banaji (2009), a ideia de que os indivíduos têm dois tipos de atitudes ou crenças introduz a possibilidade destas poderem entrar em conflito. Por exemplo, um indivíduo pode explicitamente referir que segue normas igualitárias em relação a pessoas gordas e magras e, no entanto, apresentar implicitamente uma maior positividade face a pessoas magras (e.g., na escolha de um parceiro amoroso). Em geral os indivíduos não dão conta desta alteração das suas atitudes e crenças, avaliando a estabilidade das mesmas.

Embora na literatura estas duas noções apareçam dissociadas, ainda não está claro quando e como é que diferem. Segundo Nosek e Banaji (2009), esta dissociação não significa que uma das atitudes, a implícita ou a explícita, seja a atitude real/verdadeira. Ambas fornecem informações importantes sobre o indivíduo, podendo igualmente orientar o seu comportamento.

## O IAT: Medição Implícita das Atitudes

O início da utilização de metodologias para aceder ao implícito remonta aos anos 80, nomeadamente com os trabalhos desenvolvidos por Fazio e colegas (Fazio, Sanbonmatsu, Powell, & Kardes, 1986), que utilizaram tarefas de primação (i.e., tarefas em que a activação supra ou subliminarmente de um conceito na memória difunde a sua activação a outros conceitos associados) com o objectivo de investigar a possibilidade da activação automática das atitudes na presença do objecto atitudinal terem uma maior influência no comportamento dirigido ao objecto do que as atitudes activadas de forma controlada e consciente. Ao longo dos últimos anos foram desenvolvidas várias técnicas de mensuração implícita (e.g., “Implicit Association Test”, “Affective Priming”, “Semantic Priming”, “Go/no-go association task”, “Extrinsic affective Simon task”, “Affect misattribution paradigm”, cit. por Gawronski & Bodenhausen, 2006), isto é, que permitem conhecer as associações automáticas com significado social dos indivíduos, não só ao nível das atitudes, mas também ao nível dos estereótipos, preconceitos, emoções, entre outros. Estas técnicas são implícitas porque utilizam métodos que não necessitam de acesso introspectivo e diminuem o controlo mental dos sujeitos para produzirem uma resposta, bem como o papel dos processos intencionais conscientes e deliberativos (Nosek et al., 2007). Grande parte destes métodos recorre aos tempos de resposta como variável dependente, exigindo uma administração da medida em computador (Lemm, Lane, Sattler, Khan, & Nosek, 2008).

O IAT (“Implicit Association Test”, ou em português, Teste de Associação Implícita) é uma técnica desenvolvida por Greenwald e colegas, nos anos 90, e é considerada uma medida implícita, precisamente porque não é directamente solicitado aos sujeitos que indiquem as suas atitudes, mais ou menos favoráveis, assim como também não sabem que as suas atitudes estão a ser avaliadas.

Esta metodologia baseia-se nos princípios das teorias de redes associativas de aprendizagem e de representação, que pressupõe que as representações traduzem um conjunto de nódulos ligados associativamente entre si, pelo que o seu significado depende do seu posicionamento na rede de interligação com outros nódulos. Deste modo, “quando um nódulo é activado, por estar perceptivelmente presente, ou quando é activamente pensado, os nódulos a que está ligado também se tornam activos, uma vez que a activação se difunde ao longo das ligações” (Garrido & Garcia-Marques, 2003, p. 325). O teste mede, assim, as atitudes como uma diferença avaliativa entre dois conceitos-alvo, identificados como categorias e atributos (Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998), que surgem combinados na forma de associação

congruente ou incongruente, ou seja, mede a força da associação de atributos positivos ou negativos armazenados na memória relativamente aos conceitos-alvo. Neste sentido, o IAT parte do pressuposto de que a força da associação mental entre dois conceitos corresponde à facilidade com que os dois conceitos podem ser tratados como uma unidade, isto é, partilham uma resposta comum na mente (Nosek et al., 2007).

O teste utiliza os tempos de reacção dos indivíduos - o tempo que decorre desde o momento em que são apresentados os conceitos-alvo (estímulos) até ao momento em que dão uma resposta - para deduzir a associação avaliativa automática entre os conceitos-alvo. Assim, nesta lógica, quanto menor o tempo de reacção do sujeito, mais fortemente associados estarão os conceitos-alvo e, pelo contrário, quanto maior o tempo de reacção, menor será a associação na mente entre os conceitos-alvo. Sintetizando, se dois conceitos (e.g., “magro” e “bom”) estiverem fortemente associados, o sujeito deverá ter mais facilidade em responder rapidamente quando lhe é solicitado para dar a mesma resposta aos dois (i.e., no caso deste teste, significa que a resposta é dada na mesma tecla no computador). Se “gordo” e “bom” não estiverem tão fortemente associados, deverá então ser mais difícil ao sujeito responder rapidamente quando estes dois conceitos estão emparelhados.

Greenwald et al. (1998) descrevem o procedimento do teste. Segundo os autores, este começa com tarefas de discriminação dos conceitos-alvo, em que a resposta a uma das categorias é dada com a mão esquerda e a outra categoria com a mão direita. Posteriormente, os sujeitos realizam tarefas em que é introduzida a dimensão de atributo também como discriminação entre duas categorias. Seguem-se tarefas em que as duas discriminações são sobrepostas, sendo que os estímulos para discriminação de conceitos-alvo e de atributo surgem alternadamente. Na etapa seguinte, os sujeitos aprendem a atribuir respostas invertidas à discriminação dos conceitos-alvo e, no final, realizam uma tarefa que combina a discriminação de atributo com a discriminação invertida dos conceitos-alvo. Os autores identificam as duas tarefas de associação como “associações compatíveis”, isto é, quando existe congruência (e.g., “flores/agradável”, “americanos brancos/agradável”) e “associações incompatíveis”, portanto, quando existe incongruência (e.g., “insectos/agradável”, “americanos negros/agradável”). Na investigação que realizaram com estudantes universitários brancos, os autores solicitaram aos participantes que colaborassem numa tarefa de reconhecimento de nomes de indivíduos brancos e de indivíduos negros, associados a coisas agradáveis e desagradáveis. Os resultados obtidos mostraram uma preferência atitudinal implícita pelos brancos relativamente aos negros, dada por uma menor latência de resposta nas associações compatíveis do que nas associações incompatíveis.

## Breve nota sobre computação da medida

Deste modo, o efeito do IAT resulta da diferença entre as associações incompatíveis e as compatíveis, isto é, o efeito do teste é obtido através de um algoritmo que divide a diferença nos tempos de reacção médios entre a terceira e a quinta etapas referidas (incompatível menos compatível), pelo desvio-padrão de todos os tempos de reacção de ambas as tarefas, ou seja, esta é uma medida que permite aceder às diferenças individuais dos participantes em termos de controlo cognitivo. A medida de magnitude do efeito é, assim, dada pelo valor de  $d = M \div SD$ , cujos valores convencionais são .2 para um efeito pequeno, .5 para um efeito médio e .8 para um efeito grande (Greenwald et al., 1998).

Relativamente a possíveis efeitos de ordem de realização das tarefas do IAT, sabe-se que embora robusto, pode verificar-se um efeito maior da associação medida quando os indivíduos realizam primeiro as tarefas de combinações compatíveis do que quando começam por completar as combinações não-compatíveis, sendo que este efeito poderá ser eliminado, diminuindo o número de ensaios de tarefas combinadas (e.g., Greenwald et al., 1998; Nosek, Greenwald, & Banaji, 2005).

Alguns estudos também procuraram testar se o número de itens (estímulos) utilizados para representar cada categoria tem influência no efeito do teste e o que se tem verificado é que não existem diferenças entre um número maior ou menor de itens (e.g., Greenwald et al., 1998; Nosek et al., 2005), sendo que este é assim muitas vezes determinado arbitrariamente.

### *Versão papel e lápis do IAT*

O IAT foi desenvolvido para ser administrado em computador, de modo a poderem avaliar-se os tempos de reacção das respostas dos sujeitos (Sekaquaptewa, Vargas, & Hippel, 2010). Esta característica do teste constitui, no entanto, uma restrição em termos de contexto de recolha de dados. Deste modo, mais recentemente foi desenvolvida uma versão do IAT em papel e lápis para recolha de dados no campo, em que não seja possível ter acesso a computadores (e.g., Lane, Mitchell, & Banaji, 2005; Lemm et al., 2008; Lowery, Hardin, & Sinclair, 2001; Teachman, Gapinski, Brownell, Rawlins, & Jeyarams, 2003). Ao contrário do IAT informatizado, no qual o número de respostas dos participantes é fixo e a variável dependente é o tempo de reacção das respostas a estímulos congruentes e incongruentes, no IAT em papel e lápis os participantes têm um determinado período de tempo (e.g., 25 segundos em Morris, Rosen, Bryson, & Devos, 2004; 20 segundos em Lemm et al., 2008) para tentar completar o máximo de itens que conseguirem, também estes reflectindo situações



de congruência e incongruência e, neste caso, a variável dependente é o número de respostas correctas que os participantes dão durante este período de tempo (Sekaquaptewa, Vargas, & Hippel, 2010). No entanto, a lógica desta versão do teste é a mesma - a associação entre dois conceitos que partilham uma resposta comum (i.e., no caso deste teste, significa que a resposta é dada na mesma coluna da folha de teste, à esquerda ou à direita) deverá facilitar a tarefa, conduzindo a um melhor desempenho, portanto, a um maior número de respostas correctas (e.g., Lemm et al., 2008). Por exemplo, no estudo de Lowery et al. (2001), os participantes classificaram mais itens na tarefa congruente (“negro-negativo/branco-positivo”) do que na tarefa incongruente (“branco-negativo/negro-positivo”). Ou seja, a associação avaliativa automática entre os conceitos-alvo é, assim, deduzida a partir da comparação que se estabelece entre o número de respostas correctas numa condição e o número de respostas correctas na outra condição.

#### Breve nota sobre computação da medida

Segundo Lemm et al. (2008), para analisar os dados recolhidos através de um IAT em formato papel e lápis podem ser utilizadas várias abordagens. Num primeiro estudo, os autores procuraram averiguar as propriedades de sete procedimentos de análise de dados: 1) *diferença de resultados* (A-B): método que tem em consideração a diferença que existe no número de itens concluídos entre os dois blocos/condições (congruente e não congruente); 2) *rácio simples* (A/B-1): método sensível à velocidade relativa de resposta em cada bloco, fornecendo um índice de desempenho de cada participante num dos blocos em comparação com o desempenho no outro bloco. A subtração pretende definir o ponto zero como não havendo diferença entre o número de respostas correctas entre as duas condições; 3) *rácio máximo/mínimo* (X/Y - 1), em que X é o maior valor de A ou de B e, Y é o menor valor de A ou B (se A=B, a fórmula produz um resultado 0, independentemente do valor original a ser seleccionado como X e como Y). Também esta abordagem tem em consideração a velocidade relativa de resposta em cada bloco, acedendo ao desempenho de cada participante num dos blocos em comparação com o desempenho no outro bloco. No entanto, esta abordagem minimiza diferenças maiores que existam entre os resultados de indivíduos mais rápidos em relação a indivíduos mais lentos. Se o valor de B for maior do que A, o valor resultante deste procedimento deverá ser multiplicado por -1, de modo a manter a direcção do efeito do IAT; 4) *latência de conversão*,  $1000*((1/B) - (1/A))$ , método que calcula a diferença na latência média por item (por segundo) entre os dois blocos; 5) *produto simples*, (A-B)\*(X/Y), em que X é o valor maior de A ou B e, Y é o menor valor de A ou B, método que utiliza a diferença de resultados globais e resultados de razão; 6) *produto rácio ao quadrado*,  $(A-B)*(X/Y)^2$ , em que X é o valor maior de A ou B e, Y é o menor valor de A ou B, é diferente do procedimento anterior porque o desempenho relativo dos dois blocos é mais ponderado; 7) *produto raiz quadrada da diferença*,  $(X/Y)*\sqrt{(X-Y)}$ , em que X é o maior valor de A ou B, e Y é o menor valor de A ou B. Se B for maior que A (i.e., se o valor máximo corresponder a uma tarefa incongruente), os valores resultantes têm de ser multiplicados por -1 para manter a direcção do efeito do IAT. A raiz quadrada da diferença entre o número de itens concluídos nas duas condições é multiplicada pela relação entre os itens concluídos nas duas condições. A partir da análise realizada os autores concluíram que este último procedimento seria o mais adequado, nomeadamente em situações em que um dos grupos apresenta resultados muito extremados. Também no estudo de Lane et al. (2005) foi este o procedimento utilizado para calcular o efeito do IAT.

Num estudo de Mori, Uchida e Imada (2008), os autores descrevem uma versão do IAT em formato papel e lápis desenvolvido numa única folha de papel, designado de Fumie Test (“Filtering Unconscious Matching of Implicit Emotions”). Os autores referem também alguns procedimentos de análise de resultados. Nomeadamente, um procedimento para calcular o efeito do IAT através da diferença entre o número médio de itens concluídos na tarefa positiva (que corresponderá à condição congruente) e o número médio de itens concluídos na tarefa negativa (que corresponderá à condição

incongruente), bem como um procedimento para calcular a medida equivalente ao algoritmo  $d$  com o tempo médio de latência por item, dividindo o tempo de realização de cada tarefa (e.g., 20 segundos) pelo número médio de itens concluídos em ambas as tarefas.

Relativamente ao número de erros que os indivíduos cometem em cada tarefa, estes não são considerados no índice da diferença, uma vez que poderão ser resultado de uma interpretação incorrecta das instruções dadas ou um esforço para aumentar a velocidade de resposta, reflectindo, assim, uma distorção da avaliação implícita. Tal como no IAT informatizado, deverá proceder-se à exclusão dos indivíduos que apresentem um número de erros igual ou superior a 20%. Pressupõe-se que exista uma maior dificuldade na categorização de itens incongruentes, facto este verificado, por exemplo, no estudo de Lane et al. (2005), em que precisamente a taxa de erros foi maior nos blocos incongruentes do que nos congruentes.

Como já referido previamente, a ordem pela qual os indivíduos realizam as tarefas do IAT pode ter impacto no efeito geral do IAT em computador. Contrariamente, num estudo de Lemm et al. (2008), este efeito de procedimento no IAT em formato papel e lápis não se verificou, isto é, não se observaram diferenças significativas entre os indivíduos que começaram por completar a tarefa de combinações compatíveis em relação aos que realizaram primeiro as combinações não-compatíveis. No entanto, num outro estudo destes mesmos autores, observou-se um efeito de ordem significativo, apenas quando eram utilizadas imagens como estímulos.

Segundo Lemm et al. (2008), os padrões de dados obtidos a partir do IAT em papel e lápis são, geralmente, paralelos aos padrões de dados obtidos a partir do IAT informatizado. Porém, uma vez que ainda são poucos os estudos que utilizaram esta versão do IAT, pouco se sabe sobre as propriedades métricas das suas medidas (Lane et al., 2005). Para avaliar a fidelidade do IAT em formato papel e lápis o procedimento referido na investigação dos autores é a aplicação do teste duas vezes, em momentos distintos, nas mesmas circunstâncias aos mesmos indivíduos – procedimento de teste-reteste. Nos seus estudos, avaliou-se a fidelidade e a validade de dois IAT em papel e lápis e, para isso, compararam-se os resultados destes, utilizando estímulos verbais e imagens, com os resultados obtidos através do IAT em computador. Verificou-se que os resultados do IAT em papel e lápis foram semelhantes aos do IAT em computador, apenas quando foram utilizados estímulos verbais nas duas medidas. No que concerne aos estímulos que utilizam imagens, contrariamente ao IAT informatizado, o IAT em papel e lápis não revelou efeitos significativos. Os autores sugerem que este resultado poderá estar relacionado com o facto de no IAT em formato papel e lápis todos os estímulos serem exibidos simultaneamente, sendo inevitável a presença de outros estímulos no campo visual que não são o foco principal da avaliação dos indivíduos e que podem contaminar a categorização que estes fazem de um determinado item (Mausfeld, 2003, cit. por Lemm et al.,

2008). Neste sentido, o IAT em papel e lápis revela uma maior sensibilidade ao tipo de estímulos utilizados nas tarefas. Os autores concluíram, assim, que o IAT em papel e lápis constitui um complemento ao IAT tradicional em computador, mas não deve substituí-lo, pois para além de não permitir o acesso aos tempos de reacção das respostas dos sujeitos, os efeitos tendem a ser menores, tem uma menor potência de teste, uma fraca precisão.

### Medição Explícita das Atitudes

Na literatura encontram-se diferentes técnicas de mensuração explícita, que recorrem igualmente a diferentes tipos de respostas observáveis. As escalas de atitudes são das técnicas de medição das atitudes mais difundidas e baseiam-se no pressuposto de que a maneira mais directa de medir as atitudes dos indivíduos é através da auto-descrição das opiniões e avaliações que fazem sobre um determinado alvo (Lima, 2006). Neste sentido, os indivíduos são confrontados com várias frases padronizadas, sendo-lhes pedido para indicarem o seu grau de concordância/discordância com cada uma.

Assim, como medida explícita para aceder às atitudes dos participantes neste estudo, utilizam-se vários itens associados a escalas que podem ir de 1 a 7 pontos, constituindo variações da metodologia proposta para as escalas de Likert. Nestas últimas os indivíduos deverão responder a um conjunto de frases que indiciam crenças, reacções afectivas ou comportamentos que estão directamente ligados ao objecto atitudinal, manifestando uma posição favorável ou desfavorável em relação ao mesmo (Lima, 2006). Recorre-se também a diferenciadores semânticos, que permitem por meio de pares de adjectivos opostos, aceder à dimensão avaliativa dos objectos de atitude (Lima, 2006). Uma variação deste procedimento bastante utilizada, nomeadamente em estudos relacionados com a dimensão Política, substitui as escalas por um Termómetro do Afecto, através do qual os indivíduos devem avaliar os seus sentimentos relativamente a determinado objecto ou afirmação, desde muito frio/desfavorável a muito quente/favorável (Payne, Burkley, & Stokes, 2008).

A maioria das técnicas de mensuração explícita das atitudes tem elementos comuns relativamente à forma como estão estruturados (Payne et al., 2008). Por exemplo, os itens utilizados costumam ser declarações verbais, aos quais os indivíduos devem responder numa escala numérica, manifestando a sua atitude. Esta ideia pressupõe, por sua vez, que existe um continuum no qual os indivíduos se posicionam relativamente a um determinado objecto. Para além disto, em todas as medidas explícitas os indivíduos sabem que as suas atitudes estão a

ser avaliadas, sendo-lhes pedido de forma directa que revelem as suas atitudes (Nosek, 2007). Todas estas técnicas envolvem, assim, um controlo mental por parte dos indivíduos para darem uma resposta, ou seja, implicam processos intencionais conscientes e deliberativos

### Relação entre medidas implícitas e explícitas

Muitos estudos procuram perceber em que medida as atitudes explícitas e implícitas estão relacionadas, não havendo ainda um consenso entre os vários autores (ver Greenwald & Nosek, 2008).

Estudos anteriores têm demonstrado que a correlação entre medidas implícitas e explícitas depende em parte do constructo que está a ser avaliado, mas geralmente, esta é fraca (e.g., Greenwald et al., 1998).

Teachman et al. (2003) referem que as medidas implícitas e explícitas das atitudes são instrumentos válidos para aceder a avaliação de uma pessoa sobre um determinado objecto, no entanto, ambas reflectem diferentes componentes de uma resposta atitudinal, razão pela qual a relação entre as mesmas é variável. No mesmo sentido, Greenwald et al. (1998) sugerem que este padrão poderá ser devido a diferenças metodológicas inerentes a ambos os tipos de medidas, bem como a uma discordância conceptual entre ambos e, ainda, devido a uma pouca variabilidade das atitudes avaliadas na população.

Segundo Nosek (2005), existem pelo menos quatro variáveis moderadoras da relação entre as medidas implícitas e explícitas: 1) auto-apresentação, de modo que a relação entre as duas medidas deverá ser mais forte quando existe uma baixa preocupação com a auto-apresentação e, pelo contrário, esta relação deverá ser mais fraca quando existe uma elevada preocupação com a auto-apresentação; 2) força da avaliação, pelo que avaliações que são significativas e familiares para o próprio deverão traduzir uma relação mais forte entre as duas medidas do que o contrário; 3) dimensionalidade, de acordo com a qual a relação entre as duas medidas deverá ser mais forte face a atitudes com uma estrutura bipolar (duas alternativas concorrentes), do que atitudes em que não existe um contraste directo; 4) distintividade, pelo que a relação entre as duas medidas deverá ser mais forte quando as avaliações dos indivíduos são percebidas como distintas daquilo que é a norma das respostas.

Segundo o modelo APE (“Associative-Propositional Evaluation Model”) de Gawronski e Bodenhausen (2006), os processos associativos (i.e., activação automática e espontânea da atitude perante um estímulo) e proposicionais (i.e., processos deliberativos de

validação das avaliações e crenças) não actuam de forma isolada na mente humana, mas antes estabelecem relações entre si: por um lado, os processos associativos podem ter impacto nos processos proposicionais, na medida em que os processos deliberativos de validação actuam geralmente sobre estímulos que momentaneamente activam associações automáticas; por outro lado, os processos proposicionais podem ter impacto sobre os processos associativos, na medida em que podem criar ou activar novas associações durante o processo de validação da informação activada. Mudanças num dos tipos de avaliação podem ou não ser mediadas por mudanças no outro tipo de avaliação.

A capacidade cognitiva e a motivação dos indivíduos são variáveis centrais nas teorias dualistas (como será desenvolvido adiante). O modelo APE tem também em consideração estas duas variáveis. Contudo, nomeadamente no que diz respeito à elaboração cognitiva (i.e., nível de pensamento/recursos cognitivos activados durante a avaliação do alvo), o modelo considera que esta afecta a complexidade dos processos proposicionais, influenciando o número de proposições relevantes sobre o objecto de atitude. Assim, quando os indivíduos possuem elevada elaboração cognitiva, se alguma das proposições extras que elaboram for inconsistente com a resposta avaliativa automática, então nesse caso a elaboração cognitiva elevada tenderá a reduzir a relação entre as avaliações automáticas e deliberadas. Mas se ao invés disso, uma elevada elaboração cognitiva levar a um maior número de proposições que confirmem a validade da resposta avaliativa automática (enquanto base para os processos proposicionais), então nesse caso a elaboração cognitiva elevada tenderá a aumentar a relação entre as avaliações automáticas e deliberadas (Gawronski & Bodenhausen, 2006). Isto significa que o tipo de relação entre as avaliações “implícitas” e “explícitas” não depende da quantidade de elaboração cognitiva em si mesma, mas antes depende de uma (in)consistência entre a resposta avaliativa automática e um conjunto de proposições (Gawronski & Bodenhausen, 2011).

No que concerne aos factores motivacionais, o modelo considera que estes influenciam sobretudo os processos de raciocínio proposicional, na medida em que determinam se os indivíduos baseiam os seus julgamentos avaliativos nas implicações proposicionais das reacções automáticas, determinando igualmente o conjunto de proposições consideradas relevantes para o julgamento avaliativo. Deste modo, dependendo do facto destes factores motivacionais levarem a proposições que confirmem ou não a validade das avaliações associativas automáticas, poderão aumentar ou não a relação entre ambos os tipos de avaliação.

Posto isto, uma manifestação implícita das crenças ou atitudes que os indivíduos têm em relação à Política e aos Políticos poderá ou não coincidir com uma manifestação explícita das crenças ou atitudes que os mesmos têm em relação à Política e aos Políticos.

## CAPÍTULO II: A PERCEPÇÃO DA POLÍTICA E SUAS CONSEQUÊNCIAS

Neste capítulo pretende-se perceber o modo como os indivíduos percebem a Política e os Políticos em geral, bem como as atitudes que lhes associam. Procurar-se-á definir a sua relevância pelas suas consequências nos processos de tomada de decisão dos eleitores.

### Credibilidade e a Atitude face à Política

A cultura política, reflectindo o modo como os indivíduos se orientam em relação às estruturas políticas, emerge a partir de elementos objectivamente identificáveis num sistema político. Neste sentido, segundo Ferreira e Garcia-Marques (2008), um aspecto importante em qualquer organização política é a sua imagem pública, na medida em que uma imagem positiva ou negativa pode afectar a comunicação e a aceitação das políticas transmitidas. Nomeadamente, a Credibilidade é uma das características associadas a esta imagem. Num primeiro estudo realizado pelos autores referidos (recorrendo a medidas explícitas), verificou-se que os Políticos têm uma imagem tendencialmente positiva junto dos indivíduos, sendo que a caracterização que fazem do político em geral é ambígua, ou seja, tanto lhe atribuem características positivas, como negativas, o que facilmente se compreende, tendo em conta que diferentes agentes políticos são avaliados de diferentes formas em termos de qualidades, como honestidade, competência, liderança, entre outras. No entanto, os resultados do estudo revelaram que se um político for definido como credível são-lhe sobretudo associadas características positivas e, por outro lado, se for definido como um político não-credível são-lhe essencialmente associadas características negativas.

Sousa e Triães (2008) realizaram um estudo sobre as atitudes dos portugueses em relação à corrupção e Ética em Democracia, verificando que em Portugal a corrupção não é apenas

uma questão legal, mas também uma questão de cultura cívica. De acordo com os resultados deste estudo, os portugueses têm uma visão permissiva da corrupção, sendo bastante tolerantes quando o acto corrupto é realizado em nome de uma «causa justa» ou conferindo benefícios à população. No entanto, num estudo recente de Vala, Torres, Ramos e Lavado (2010), no âmbito do projecto Inquérito Social Europeu (“European Social Survey”, 2002-2008), os resultados obtidos através de inquéritos revelaram que os portugueses apresentam baixa confiança nos políticos, existindo igualmente uma baixa satisfação relativamente à actuação do governo.

Deste modo, se por um lado existe alguma evidência de que um político tende a ser percebido como credível (Ferreira & Garcia-Marques, 2008), a verdade é que os inquéritos realizados sugerem que os indivíduos reportam uma atitude negativa face aos políticos. Será possível que os Políticos possam ser percebidos como credíveis e ao mesmo tempo ser-lhes dirigida uma atitude negativa? Perceber a resposta a esta questão é extremamente relevante.

Segundo Freire (2003), o nível de confiança política tem um impacto fundamental na percepção de eficácia política, bem como nas atitudes dos indivíduos em relação ao sentido do voto. Assim, de acordo com o autor a confiança ou desconfiança dos indivíduos em relação às instituições políticas pode ter um impacto contraditório sobre a participação eleitoral, na medida em que, por um lado, a insatisfação e desconfiança em relação às instituições políticas poderá levar a um alheamento em relação aos assuntos políticos e a um aumento da abstenção eleitoral, mas por outro lado, a satisfação e confiança em relação às instituições políticas poderá também levar a um aumento da abstenção eleitoral quando os indivíduos consideram que se não votarem manter-se-á o bom funcionamento do sistema. Baseando-se em dados secundários recolhidos através do ICPSR (“Inter-university Consortium for Political and Social Research”), o autor verificou que no caso específico de Portugal, a abstenção eleitoral traduz atitudes de desconfiança, desinteresse pela política e desajustamento com as opções partidárias existentes.

Os estudos acima mencionados recorrem sobretudo a metodologias explícitas. Porém, como já referido anteriormente, quando são apenas utilizadas medidas explícitas, corre-se o risco de não se aceder a uma parte das atitudes dos indivíduos, podendo existir enviesamentos resultantes de um efeito de desejabilidade social, o que de acordo com Kam (2007), poderá consequentemente atenuar a magnitude do efeito da relação entre as atitudes dos indivíduos e os resultados políticos.

Os estudos de medição implícita das atitudes no domínio político tiveram um importante contributo de Lodge e Taber. Num dos estudos dos autores (2005), verificou-se que a partir da

primação subliminar (i.e. apresentação prévia inconsciente), é possível aceder às respostas afectivas que as figuras políticas e os assuntos e grupos políticos suscitam nos indivíduos. Segundo Kam (2007), as atitudes implícitas, acedidas através de primação subliminar, são úteis para predizer as preferências dos indivíduos relativamente aos candidatos políticos, influenciando as suas escolhas políticas. Sobre este aspecto, Kinder (1998) refere que quando os indivíduos são sujeitos a primação, por exemplo, através do noticiário televisivo centrado em assuntos da defesa nacional, estes tendem a avaliar o presidente pela forma como contribui para a defesa da nação ou, por exemplo, quando primados através de histórias sobre a inflação, os indivíduos tendem a avaliar o presidente pela forma como faz a gestão para manter os preços baixos.

O IAT tem sido utilizado para aceder às avaliações implícitas de ordem política que os indivíduos fazem, centrando-se porém na mensuração das avaliações relativamente a determinados candidatos ou partidos políticos e a sua relação com as preferências políticas explícitas e com o comportamento de voto (Choma & Hafer, 2009). Neste contexto político, a relação entre medidas implícitas e medidas tem sido estudada e, de acordo com Nosek, Graham e Hawkins (2010), observam-se fortes correlações entre as medidas implícitas e explícitas das atitudes políticas. Siegel, Dougherty e Huber (submitted) referem que o IAT político utilizado no website do Projecto Implícito (que utiliza imagens de candidatos políticos democratas e republicanos) possui uma das correlações mais fortes com medidas explícitas políticas.

Estes estudos parecem, assim, sugerir que, pelo menos quando o objecto de atitude é um político em particular, as medidas de atitude implícita e explícita estão associadas, e que a incongruência entre a percepção dos políticos como credíveis poderá estar associada a atitudes negativas, isto é, não parece advir da natureza da medida.

O estudo sobre a tomada de decisão dos eleitores:

Contributos do campo da Persuasão

No final dos anos 60, o paradigma da Escolha Racional desenvolvido no âmbito da teoria económica expandiu-se ao estudo da Política, fazendo uma comparação entre os consumidores e os eleitores e entre as empresas e os partidos políticos, na qual são aplicados os pressupostos da maximização da utilidade. De acordo com Antunes (2008), este modelo centra-se no conceito de racionalidade, baseando-se em três pressupostos essenciais: 1) os



eleitores, os partidos políticos e o governo são percebidos como agentes racionais que tomam decisões racionais, estimando os custos e benefícios das opções numa eleição e escolhendo a que melhor satisfaz os seus interesses, ou seja, a racionalidade advém da existência de diferentes opções de decisão, que podem ser dispostas em termos de grau de favorabilidade para o próprio; 2) os diferentes agentes do sistema político democrático mantêm um nível de conformidade, permitindo prever as consequências da tomada de decisões e compará-las; 3) não obstante esta conformidade, o sistema democrático tem subjacente um grau de incerteza que possibilita a emergência de opções de decisão distintas.

Mais tarde, porém, percebeu-se a relevância das abordagens psicológicas para explicar o comportamento dos eleitores. Assim, nos anos 90, a perspectiva dos atalhos cognitivos ganhou ênfase no estudo sobre as decisões dos eleitores. A este propósito, considera-se que os eleitores têm uma racionalidade limitada, mas eficiente, podendo recorrer a um conjunto de heurísticas como mecanismos de simplificação cognitiva que dão suporte a decisões políticas. A questão que se coloca é então sobre que heurísticas são activadas durante este processo.

Uma compreensão mais clara sobre este processo é encontrada nos modelos de persuasão. Eagly e Chaiken e Petty e Cacioppo desenvolveram os chamados modelos dualistas do processamento de informação: o Modelo da Probabilidade de Elaboração de Petty e Cacioppo (1981, 1986), que faz a distinção entre um processamento por via periférica e um processamento por via central; e o Modelo de Processamento Heurístico e Sistemático de Chaiken (1980; 1987) e Chaiken et al. (1983, 1989, 1993), que estabelece a diferença entre um processamento heurístico e um processamento sistemático (cit. por Garcia-Marques, 2003a). O pressuposto básico e comum aos dois modelos é que a forma como os indivíduos processam a informação nem sempre é o resultado de um processo cognitivo longo e racional, envolvendo esforço cognitivo, ou seja, nem sempre processam atentamente o conteúdo de uma determinada mensagem/informação, compreendem o seu significado, verificam a sua validade e aceitam essa informação. De acordo com a abordagem dualista, por vezes optamos por encurtar o processo cognitivo, evitando a etapa da compreensão e elaboração da informação, prosseguindo directamente para a sua aceitação.

O Modelo da Probabilidade de Elaboração (ELM) de Petty e Cacioppo sugere que existe um continuum de elaboração no processamento da informação, em que numa das extremidades existe uma menor elaboração cognitiva da informação relevante e na outra extremidade existe a elaboração completa de todas as informações pertinentes (Petty, 1994). Deste modo, a noção de elaboração é fundamental nesta abordagem e remete para o grau em que o indivíduo reflecte sobre os argumentos relevantes existentes na mensagem. Assim, o

processamento central envolve uma elevada elaboração da mensagem, o que implica que o indivíduo efectue uma análise minuciosa do conteúdo da mensagem e, de forma reflectida, formule uma atitude que integre a informação reunida. Ou seja, a mudança de atitudes ocorre em função das características da mensagem e dos pensamentos gerados pelo receptor da mensagem. Por sua vez, o processamento periférico caracteriza-se por uma menor elaboração cognitiva, havendo um menor escrutínio do conteúdo da mensagem, pelo que a mudança de atitudes ocorre em função de processos cognitivos que exijam menor elaboração.

Os autores desenvolveram sete postulados do modelo. O primeiro assume que a motivação das pessoas é ter atitudes correctas (Petty & Wegener, 1999). Reportando-se à ideia de comparação social de Festinger, em que as pessoas comparam as suas opiniões com as dos outros como meio de avaliar o grau de correcção das suas próprias atitudes, os autores deste modelo consideram que atitudes incorrectas resultam frequentemente num desajustamento, podendo ter consequências negativas ao nível comportamental, afectivo e cognitivo. Assim, as pessoas são muitas vezes motivadas a processar activamente mensagens persuasivas como tentativa de adoptar uma atitude correcta e apropriada em relação aos conteúdos da mensagem (Stiff & Mongeau, 2003). O segundo postulado defende que factores individuais e situacionais intervêm no processo persuasivo e afectam a motivação e capacidade dos indivíduos para elaborar a informação persuasiva. Indivíduos com uma elevada motivação e capacidade para elaborar e compreender a mensagem persuasiva tendem a trabalhar os argumentos em profundidade, o que implica um esforço cognitivo elevado. Pelo contrário, indivíduos com uma reduzida motivação e capacidade para processar a mensagem cingem-se a indícios periféricos, o que implica um menor esforço cognitivo de elaboração. Se os indivíduos têm uma elevada capacidade para processar a informação, mas a motivação é reduzida, envolver-se-ão pouco no processo de elaboração da mensagem até que decorram mudanças na sua motivação. Da mesma forma, se a motivação é alta, mas a capacidade é baixa, os indivíduos não se vão envolver muito no processo de elaboração até que passem a ser capazes (Petty & Wegener, 1999). Segundo Lima (2006), a motivação é influenciada por situações em que é necessária uma precisão no julgamento que se faz (e.g. quando o indivíduo sente que é responsável pela decisão), quando o tema da mensagem tem relevância pessoal e pode também estar dependente de certas características de personalidade do indivíduo (e.g., a necessidade de cognição) e do nível de automonitorização (i.e., a importância dada ao que os outros possam pensar). Ainda de acordo com os autores, também a capacidade dos indivíduos para elaborar as mensagens está associada a diversos aspectos, como por exemplo a capacidade de concentração, os conhecimentos que possui e a sua capacidade de leitura e

interpretação. O terceiro postulado do modelo refere que qualquer variável pode assumir diferentes “papéis”, tendo impacto no processo persuasivo e influenciando a mudança de atitudes, nomeadamente se funcionar como argumento persuasivo, como pista periférica, se influenciar a motivação e capacidade do indivíduo para reflectir sobre a mensagem, determinando a extensão ou direcção da elaboração do argumento e/ou se produzir um enviesamento na elaboração (Petty, 1994). Quanto ao quarto postulado, este assume que variáveis que afectam a motivação e/ou a capacidade para processar uma mensagem aumentam ou reduzem a avaliação dos argumentos da mensagem, isto é, vão influenciar a quantidade de elaboração dos argumentos (Petty & Wegener, 1999). O quinto postulado do modelo refere que factores motivacionais e de capacidade podem contribuir para um processamento enviesado, sendo que variáveis que tenham um impacto enviesado no processamento da mensagem vão influenciar a qualidade/natureza da elaboração, nomeadamente ao nível do número de pensamentos favoráveis e negativos que são gerados. No que diz respeito ao sexto postulado, à medida que a motivação e/ou capacidade para processar os argumentos diminui, as pistas periféricas tornam-se determinantes cada vez mais importantes da persuasão, havendo uma menor probabilidade de elaboração da mensagem. Pelo contrário, à medida que a motivação e a capacidade do sujeito aumentam, as pistas periféricas tornam-se determinantes relativamente menos importantes da persuasão e a probabilidade de elaboração da mensagem é maior (Petty & Wegener, 1999). Assim, motivação e capacidade têm impacto no tipo de mudança de atitudes, nomeadamente no primeiro caso a mudança de atitudes ocorre por via periférica e no segundo por via central. Por fim, o último postulado refere que mudanças de atitudes que resultam de um processamento sistemático são mais estáveis temporalmente, mais consistentemente relacionadas com comportamento e mais resistentes à contra-persuasão do que mudanças de atitudes que resultam de um processamento periférico (cit. por Lima, 2006).

Tal como o ELM, o Modelo de Processamento Heurístico e Sistemático (HSM) de Chaiken pretende perceber as estruturas de conhecimento activadas e discriminar os processos cognitivos envolvidos no processamento de uma mensagem, mais concretamente o modelo procura especificar as condições psicológicas para o desencadeamento dos modos de processamento de informação. O primeiro pressuposto do ELM refere que a motivação das pessoas é ter atitudes correctas, ora o HSM acrescenta mais outros dois motivos que estão subjacentes à motivação para processar a informação: a necessidade de defender a integridade pessoal e de transmitir uma boa impressão, isto é, apresentação social do “self” positiva (Todorov, Chaiken, & Henderson, 2002). Tal como já foi referido anteriormente, este modelo

propõe também a existência de dois modos distintos de alcançar a validade da informação processada: o processamento sistemático e o processamento heurístico. De acordo com Chaiken (1980), no processamento sistemático o indivíduo procura compreender e avaliar a validade da informação, analisando-a cuidadosamente, inclusivamente de acordo com o conhecimento anterior que possui da mesma, o que segundo Todorov et al. (2002) implica, por sua vez, recursos cognitivos (i.e., capacidade) e motivacionais. Deste modo, julgamentos formados a partir de um processamento sistemático da informação são sensíveis ao conteúdo real da mensagem, isto é, dependem essencialmente da qualidade dos argumentos. No entanto, por vezes os indivíduos processam e fazem avaliações, com base em heurísticas (regras simples), de modo que a partir da activação das mesmas (que podem ser consciente ou inconscientemente activadas), os indivíduos tendem a aceitar rapidamente o conteúdo da mensagem, pelo que não envolve muitos recursos cognitivos ou motivacionais – o que remete para o modo de processamento heurístico. Neste tipo de processamento verifica-se um constrangimento pelos princípios gerais de activação do conhecimento, mais concretamente a disponibilidade, acessibilidade, aplicabilidade. Ou seja, “o processamento heurístico implica que as heurísticas são armazenadas na memória (disponibilidade), recuperadas da memória (acessibilidade) e são relevantes para a tarefa de julgamento em curso (aplicabilidade)” (Chen, Duckworth, & Chaiken, 1999, p. 44).

De acordo com Chen et al. (1999), o HSM pressupõe que os indivíduos seguem um princípio de “eficiência”, que traduz uma economia de processamento, isto é, o indivíduo apenas se envolve num processamento mais dispendioso se necessário. Todorov et al. (2002) referem também que o princípio da suficiência está igualmente relacionado com a escolha do modo de processamento utilizado. O indivíduo procura estabelecer um equilíbrio entre o esforço cognitivo dispendido e a confiança no julgamento, existindo o pressuposto de que quanto maior o esforço cognitivo, maior a confiança no julgamento. O aumento da motivação dos sujeitos para processar informação é um dos factores que leva a um aumento do limiar de suficiência e, por sua vez, a confiança no julgamento, promovendo, assim, um processamento sistemático da informação. Pelo contrário, a diminuição da motivação para processar informação leva a uma diminuição do limiar de suficiência e, por sua vez, a confiança no julgamento, promovendo, assim, um processamento heurístico.

Ao contrário do modelo anterior, o HSM defende que os dois modos de processamento de informação podem co-ocorrer. Nesta situação pode verificar-se um impacto atenuado da heurística (hipótese de diluição da heurística), ou a heurística pode enviesar o processamento sistemático, sobretudo quando a informação é ambígua (hipótese de enviesamento), ou ainda,

a heurística pode reforçar os efeitos do processamento sistemático (hipótese aditiva). Segundo Lima (2006, p. 221), “a grande diferença entre os dois modelos prende-se com o carácter automático do pensamento menos elaborado cognitivamente”, nomeadamente o Modelo Heurístico-Sistemático sugere que as heurísticas são activadas de forma automática, enquanto o Modelo de Probabilidade de Elaboração considera que a via periférica de processamento de informação recorre a uma menor elaboração cognitiva das mensagens, sem recorrer (mas também sem excluir) ao processamento automático.

Resumindo, estes modelos de persuasão sugerem que os eleitores podem ser persuadidos pelos Políticos a votarem em si e nos seus programas, quer com base nos seus argumentos, quer com base na manipulação de várias pistas periféricas que podem servir de heurísticas para os seus julgamentos.

### *A utilização de heurísticas nas decisões políticas*

Ao longo do tempo o ser humano adquire e organiza um conjunto de ideias, crenças e atitudes que influenciam a forma como interpreta a realidade política, isto é, que lhe permitem ajustar as suas reacções/respostas aos estímulos políticos com os quais se vê confrontado frequentemente. Relacionado com esta ideia, naturalmente qualquer organização política procura produzir um determinado efeito nos eleitores que pretende alcançar. As acções políticas levadas a cabo pelo poder político relativamente à sociedade civil, sendo um processo contínuo de comunicação que implica um reajustamento permanente de informação e acção (Santo, 1997), procuram, assim, influenciar o modo como os cidadãos representam cognitivamente uma dada situação política (Smith & Mackie, 2000, cit. por Ferreira & Garcia-Marques, 2010).

Para muitos cidadãos a Política não constitui uma questão relevante nas suas vidas, para além de que muitos assuntos de ordem política são complexos. A maioria dos cidadãos não tem, assim, possibilidade de estar informado e ser perito em todas as questões de ordem política que são relevantes para as suas decisões, bem como não compreende o seu papel no processo de controlo. Este desconhecimento generalizado do público em geral em relação aos eventos e figuras políticas é um dos factos mais estudados e documentados nas Ciências Sociais (e.g., Lau & Redlawsk, 2001; Kam, 2007; Kinder, 1998). Num estudo de Choma e Hafer (2009), as autoras testaram a hipótese da sofisticação política (i.e., conhecimento e interesse elevado por Política) ser um efeito moderador da relação positiva entre a orientação

política implícita e explícita e verificaram que havia uma maior consistência entre as preferências políticas implícitas e as preferências políticas explícitas dos indivíduos que tinham um maior conhecimento sobre política do que os que tinham um baixo conhecimento sobre política.

Estudos recentes têm demonstrado que os cidadãos usam heurísticas/atalhos cognitivos (e.g., elites políticas, peritos em assuntos de natureza política, meios de comunicação, opinião de líderes políticos, grupos de referência, entre outros) na formação de opiniões e tomada de decisões políticas, de modo a orientar as suas opções, sobretudo durante as campanhas eleitorais (Lisi, 2010). Nomeadamente, as heurísticas relativas à fonte da mensagem têm revelado ser uma importante heurística no domínio político (e.g., Carmines & Kuklinski, 1990; Mondak, 1993, Mondak et al., 2004; Popkin, 1991; Sniderman, Brody, & Tetlock, 1991; Zaller, 1992; cit. por, Slothuus, 2006). Arceneaux (2007) e Kam (2007) referem a utilização de “pistas partidárias” e de estereótipos, enquanto atalhos cognitivos no processamento de informação política e, por sua vez, Lisi (2010) alude à avaliação da conjuntura económica e do desempenho do governo enquanto “informações de «baixo custo» que estão facilmente disponíveis para todos os eleitores e que são particularmente úteis para orientar as preferências eleitorais” (p. 31).

Uma das pistas que poderá funcionar como uma heurística é a própria Credibilidade percebida do Político ou da Política em geral. Priester e Petty (1995) verificaram que a honestidade da fonte exerce um efeito moderado na quantidade de informação que é processada a partir de uma mensagem concedida por um perito. Nomeadamente, este efeito foi significativo na situação em que a honestidade do perito que fornece a informação é posta em causa, mas não na situação em que a informação é fornecida por um perito descrito como uma pessoa honesta. Este aspecto é particularmente interessante, sendo a honestidade uma das características que contribui fortemente para a definição de um político credível, de acordo com os resultados obtidos por Ferreira e Garcia-Marques (2008). Adicionalmente, Ferreira e Garcia-Marques (2008), verificaram o efeito da credibilidade associada a um político, sugerindo que este é moderado pela atitude prévia em relação ao mesmo. A manipulação de credibilidade só influenciou de forma directa a atitude dos sujeitos que revelaram uma atitude prévia negativa e indicaram também que, em situações de atitude prévia positiva, um político pouco credível poderá até ser mais persuasivo do que um político credível.

## O que se entende por Credibilidade

Em termos gerais, o conceito de Credibilidade pode ser entendido como o grau de perícia e de confiança que os indivíduos depositam num determinado alvo que avaliam (e.g., num médico, num amigo, num anúncio, numa vacina, num computador, na justiça, num banco, num programa eleitoral, etc.).

A credibilidade tem sido bastante investigada no campo da persuasão. Estudos neste domínio sugerem que a credibilidade atribuída à fonte (i.e., ao emissor de uma mensagem) pode afectar o grau de aceitação de uma mensagem persuasiva, nomeadamente em situações em que os indivíduos têm baixa motivação e/ou capacidade para analisarem toda a informação de forma cuidada e detalhada (e.g., Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981).

Na literatura são referidos diferentes mecanismos pelos quais o efeito da credibilidade da fonte poderá funcionar. Assim, dependendo do nível de elaboração da mensagem por parte dos indivíduos, a credibilidade da fonte poderá funcionar enquanto pista periférica/heurística (e.g., Hovland & Weiss, 1951; Kiesler & Mathog, 1968; Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981; cit. por Tormala, Briñol, & Petty, 2006), enviesamento do processamento (Chaiken & Maheswaran, 1994, cit. por Tormala, Briñol, & Petty, 2006), para servir de prova relevante para a importância de um determinado assunto (Kruglanski & Thompson, 1999, cit. por Tormala, Briñol, & Petty, 2006), para determinar a quantidade de processamento que ocorre (e.g., DeBono & Harnish, 1988; Eagly, Chaiken, & Wood, 1981; Heesacker, Petty, & Cacioppo, 1983; Priester & Petty, 1995; cit. por Tormala, Briñol, & Petty, 2006) e, ainda, influenciar a confiança que os indivíduos têm nos pensamentos que os próprios geram em resposta a uma determinada mensagem persuasiva (Briñol, Petty, & Tormala, 2004, cit. por Tormala, Briñol, & Petty, 2006).

Diferentes autores têm utilizado diferentes dimensões para medir a credibilidade da fonte: experiência, confiança, atractividade, simpatia, perícia/expertise, parença, etc. (cit. por Clow, James, Sisk, & Cole, 2011). Também em Política as pessoas atribuem a qualidade de ser credível ou não credível com base em diferentes aspectos e não apenas no facto de determinado político, partido, programa eleitoral, política pública, dizer ou não a verdade, cumprir ou não a sua palavra e promessas. Neste contexto, a Credibilidade é muitas vezes utilizada em referência a características como integridade, honestidade, competência, inteligência, altruísmo, qualidade de ser justo, empatia, sensatez, capacidade persuasiva e capacidade de ouvir (Ferreira & Garcia-Marques, 2008).

Os políticos enfrentam constantemente o desafio de convencer e conquistar o apoio dos cidadãos – a influência é a essência da Política. Neste sentido, muitas vezes os políticos constroem (naturalmente ou não) uma imagem de credibilidade, explorando determinadas características com vista a maximizar o seu efeito persuasivo sobre os indivíduos, na medida em que a percepção de Credibilidade que estes têm da Política e dos Políticos poderá exercer uma influência sobre as mesmas, levando à aceitação e manifestação de apoio em relação aos políticos e ideias que estes defendem.

### CAPÍTULO III: POLÍTICA, ATITUDE E CREDIBILIDADE, QUE RELAÇÃO?

Como foi referido no capítulo anterior, é possível que os indivíduos tenham uma atitude negativa face à Política em geral e aos Políticos. No entanto, também é possível que estes percebam a classe política como sendo de confiança e com Credibilidade. Tal facto permitiria que a credibilidade percebida servisse de heurística para as decisões de voto.

É pois neste contexto que o presente estudo procura perceber a associação que existe na mente dos indivíduos entre a Política e a dimensão de Credibilidade, permitindo perceber ao mesmo tempo o papel das atitudes em relação à mesma associação.

Simultaneamente, pretende-se testar um conjunto de hipóteses sobre a relação entre medidas implícitas e explícitas das atitudes e da associação com a dimensão de Credibilidade. As expressões implícitas e explícitas podem convergir ou divergir, ou seja, os indivíduos podem implicitamente atribuir credibilidade ou não-credibilidade a Política e explicitamente recusar esta associação, ou então também poderá existir uma concordância entre ambos os domínios. A congruência/incongruência destas duas formas de expressão é relevante para a compreensão do seu impacto nos julgamentos dos indivíduos. Pretende-se, assim, aprofundar o conhecimento sobre o modo como o sistema cognitivo se baseia em regras simples durante o processamento, assumindo que estas não remetem necessariamente para um tipo de processamento automático não-analítico, mas antes podem ter uma natureza dualista (ver Gilovich, Griffin & Kahneman, 2002, para uma reivindicação similar). Deste modo, e apesar de não existir na literatura uma heurística identificada como “*Política é credível*” ou “*Política é não credível*” propriamente dita, pretende-se perceber se existe uma associação



mental que pode funcionar como uma heurística no contexto político, procurando perceber se existe ou não uma relação entre estas mesmas expressões implícitas (sistema “associativo”) e explícitas (sistema “proposicional”).

Com base na revisão de literatura realizada, espera-se que os indivíduos manifestem atitudes negativas em relação à Política, podendo fazê-lo de forma implícita e explícita (possivelmente de forma congruente, se estendermos aos estudos revistos). Espera-se, porém, que percepcionem a Política como estando associada à dimensão de Credibilidade, pelo menos em termos explícitos (caso se replique Ferreira & Garcia-Marques, 2008). Se a associação implícita de Credibilidade for negativa (e então congruente com a atitude face à Política), tal deverá reflectir-se numa facilitação das tarefas que associam Política e Não-Credibilidade e, conseqüentemente, gerar um maior número de respostas nestas tarefas.

Analisar-se-á igualmente a possibilidade de existirem diferenças no modo como os indivíduos avaliam a informação política ao nível implícito e explícito em função da orientação política. E, ainda, analisar-se-á a possibilidade de existirem diferenças no comportamento de voto em função das avaliações a nível implícito e explícito.

## O ESTUDO EMPÍRICO

### MÉTODO

#### *Participantes e Delineamento*

Participaram neste estudo 120 estudantes de diversos cursos e Universidades da área da Grande Lisboa, de ambos os sexos (51% do sexo feminino e 49% do sexo masculino) e com idades compreendidas entre os 18 e os 32 anos (idade média 22 anos, desvio-padrão de 2.46) (Figura 1 e Tabela 1, Anexo E). No entanto, por motivos que serão explicados mais à frente, a amostra foi reduzida para um total de 81 participantes, de ambos os sexos (51% do sexo feminino e 49% do sexo masculino) e com idades entre os 18 e os 28 anos (idade média 22 anos, desvio-padrão de 2.23) (Figura 2 e Tabela 2, Anexo E).

Este é um estudo experimental, tendo-se optado por sair do contexto de laboratório e fazer uma investigação de campo. A amostra foi seleccionada segundo o método de amostragem por conveniência, em função da disponibilidade e acessibilidade dos elementos que a constituem. Os sujeitos participaram neste estudo voluntariamente, tendo sido distribuídos aleatoriamente pelas condições experimentais (20 participantes por cada condição) definidas pelo delineamento factorial: 2 (Contexto: Política *vs.* Não Política) X 2 (Dimensão de Credibilidade: Credível *vs.* Não Credível) ou 2 (Valência das palavras: Positivas *vs.* Negativas), em dois níveis de medida (implícita e explícita), sendo que todos os participantes passaram por todas as condições experimentais (*within subjects*) (Tabela 1, Anexo A).

Com o objectivo de controlar possíveis efeitos de ordem e igualmente garantir *not confounding* em relação ao curso frequentado pelos sujeitos, manipulou-se a ordem de realização das tarefas da versão em papel e lápis do IAT (*between subjects*) (Tabela 1, Anexo D).

## *Materiais*

A operacionalização da situação experimental envolveu a criação de uma medida implícita – IAT em versão papel e lápis – e de uma medida explícita.

### *A medida implícita*

Os participantes completaram dois IAT's em papel e lápis, um visava aceder à associação mental que os indivíduos estabelecem entre a Política e um dos pólos da dimensão Credibilidade, sendo-lhe solicitado que associassem os conceitos-alvo Política/Não-Política com os atributos Credível/Não-Credível e o outro IAT pretendia medir a valência da avaliação, pelo que era-lhes pedido que associassem os conceitos-alvo Política/Não-Política com os atributos Positivo/Negativo.

Deste modo, para a versão em papel e lápis dos IAT's desenvolvidos foram utilizadas 60 palavras-estímulo que diferiam no seu grau de credibilidade (30 substantivos e adjectivos relativos à dimensão credível vs. 30 substantivos e adjectivos relativos à dimensão não-credível) e ainda 30 palavras-estímulo que diferiam na sua valência (15 palavras positivas vs. 15 palavras negativas). A lista de palavras credíveis e não-credíveis foi construída com base em palavras recolhidas junto de colegas de investigação, referidas em diferentes sites da internet (<http://thesaurus.com/>; <http://www.priberam.pt/>) e levantamento exaustivo de informação em dicionários de língua portuguesa. Um pré-teste realizado no início do estudo possibilitou seleccionar as palavras que permitissem manipular esta dimensão (Anexo C). No que concerne às palavras positivas e negativas, estas foram seleccionadas a partir da lista de palavras referida no artigo de investigação de Garcia-Marques (2003b). As duas listas de palavras utilizadas como estímulo no estudo encontram-se listadas no Anexo B.

Foram igualmente utilizadas 90 imagens, extraídas de bancos de imagens “royalty free” existentes na Internet (<http://www.gettyimages.com/>; <http://www.sxc.hu/>; <http://images.google.pt>; <http://visualrian.com/images/>; <http://www.visualphotos.com/>). O critério utilizado para a selecção prendeu-se com a inclusão de imagens que representassem, de forma clara, situações políticas (e.g., eleitores nas urnas de voto, uma manifestação política;  $n= 48$ ) e situações equivalentes ou semelhantes a estas, mas não-políticas (e.g., pôr uma carta no marco do correio, corrida de bicicletas;  $n= 42$ ), sugerindo a fácil identificação de ambos os contextos. As imagens recolhidas foram editadas digitalmente para uniformizá-las em termos de tamanho, resolução e escala de cores. Para evitar a possível influência da cor na

avaliação das imagens, estas foram apresentadas em escala cinza. O conjunto das imagens finais seleccionadas foi sujeito a uma avaliação e acordo quanto à sua tipicidade e facilidade de categorização entre cinco juízes. As imagens deram origem à manipulação da dimensão Política e encontram-se listadas no Anexo B.

Assim, o primeiro IAT manipulava as dimensões Política e Credibilidade e era constituído por quatro tarefas (x, y, z, t) e o segundo IAT manipulava as dimensões de Política e Valência em duas tarefas ( $\alpha$ ,  $\beta$ ). A diferença entre cada tarefa residia na posição em que surgiam as categorias, havendo no caso do segundo IAT, mudança das próprias categorias. Cada tarefa consistia então num bloco de cinco páginas: a primeira página apresentava as instruções e exemplos de palavras e imagens de cada uma das categorias que seriam avaliadas no teste e a segunda página identificava a tarefa em termos de siglas, sendo alertado aos sujeitos que quando virassem a página começava a sua tarefa. Cada uma das três páginas seguintes era constituída por duas colunas com 10 estímulos colocados ao centro (i.e. em cada tarefa os sujeitos deveriam completar um total de 30 estímulos). Estes alternavam entre imagens e palavras, tendo sido aleatoriamente ordenados e sem repetição, para representar as categorias definidas pelos títulos no topo de cada folha, à esquerda e à direita.

Um exemplar da versão final dos IAT's foi aplicado a um grupo cinco pessoas antes da realização do estudo, tendo sido averiguado o tempo de aplicação. O teste encontra-se no Anexo B.

### *A medida explícita*

Os participantes preencheram também um questionário que foi desenvolvido pelo investigador para aceder à medida explícita. Um exemplar do questionário encontra-se no Anexo B. O questionário inclui um primeiro conjunto de questões de caracterização política dos participantes (5 itens), permitindo conhecer a sua participação política (sendo pedido aos participantes para indicarem se tinham votado nas últimas eleições e se tinham intenção de votar nas próximas eleições), orientação política (sendo-lhes solicitado que indicassem onde se posicionam numa escala de 1 - Esquerda a 7 – Direita), interesse e nível de informação sobre política; um segundo conjunto de questões que pretendem aceder à associação que os participantes estabelecem entre Política e a dimensão de Credibilidade (5 itens); e ainda, um conjunto de questões que visam medir a atitude dos participantes em relação à Política (3 itens). Os itens e respectivas dimensões da medida explícita encontram-se listados na Tabela 1 do Anexo B.

O questionário inclui, assim, três itens do tipo sim-não e dois tipos de escalas: escalas bipolares de sete pontos ancoradas em ambos os extremos por pares de adjetivos opostos (1- direita e 7- esquerda; 1- nada informado e 7- muito informado; 1- desfavorável e 7- favorável; 1- não-credível e 7- credível) e escalas de sete pontos que reflectem o grau de concordância com a associação de Política e Credibilidade (1- discordo totalmente e 7- concordo totalmente).

#### *Medidas de caracterização sócio-demográfica e de controlo*

O material utilizado incluiu ainda um questionário com algumas questões de caracterização sócio-demográfica dos participantes, bem como questões sobre a sua participação neste estudo, utilizando um item do tipo sim-não e escalas bipolares de sete pontos ancoradas em ambos os extremos por pares de adjetivos opostos (grau de dificuldade das tarefas: 1- fáceis e 7- difíceis; envolvimento: 1- nada envolvido e 7- muito envolvido; motivação: 1- nada motivado e 7- muito motivado e 1- nada interessante e 7- muito interessante) (Anexo B).

#### *Outros materiais*

Para além dos materiais referidos, foi também utilizado um cronómetro digital para controlar o tempo de realização de cada tarefa dos IAT's em versão papel e lápis, canetas para anotação das respostas por parte dos participantes e envelopes para colocarem o material à medida que terminavam cada tarefa.

#### *Procedimento*

Os participantes deste estudo foram abordados pelo experimentador nas Universidades e em alguns centros de estudo que frequentam, em local público não isolado. Nesta abordagem, o experimentador apresentou-se e solicitou a colaboração dos estudantes para a realização de uma tese de mestrado em Psicologia Social e das Organizações, com o objectivo de estudar a dimensão de Credibilidade.

Foi-lhes pedido para se sentarem, pois a experiência demorava algum tempo (aproximadamente 7-8 minutos), pelo que deveriam evitar distrações. Em seguida, o

experimentador agradeceu a colaboração e explicou aos participantes que iriam realizar seis tarefas de um teste e responder a dois questionários, que iriam sendo entregues a cada um à medida que a experiência ia decorrendo. Foi-lhes solicitado que ao terminarem cada tarefa colocassem o material dentro de um envelope entregue no início da experiência. O experimentador assegurou ainda o anonimato e confidencialidade dos seus dados pessoais e das suas respostas.

Em função da acessibilidade aos participantes, estes realizaram a experiência individualmente ou em pequenos grupos (que variaram em tamanho, 2 a 6 participantes de cada vez). Começaram por realizar as tarefas do IAT em versão papel e lápis, sendo aleatoriamente atribuídos a uma das condições experimentais (i.e. a cada participante foi atribuída uma das ordens de realização das seis tarefas do IAT) (Tabela 1, Anexo D). Assim, 30 participantes seleccionados aleatoriamente completaram as tarefas pela ordem x, y, z, t,  $\alpha$ ,  $\beta$  (para facilitar a sua identificação ao experimentador, designou-se este de grupo 1), começando por completar uma tarefa de associação entre Política e Credibilidade; 30 participantes completaram pela ordem y, x, t, z,  $\alpha$ ,  $\beta$  (grupo 2), completando inicialmente uma tarefa de associação entre Política e Não Credibilidade; 30 participantes completaram pela ordem z, t, x, y,  $\alpha$ ,  $\beta$  (grupo 3), sendo a primeira tarefa de associação entre Política e Credibilidade; e 30 participantes completaram pela ordem t, z, y, x,  $\alpha$ ,  $\beta$  (grupo 4), sendo a primeira tarefa de associação entre Política e Não Credibilidade.

Nas instruções era referido aos participantes que a sua tarefa consistia em classificar cada uma das palavras e imagens o mais rapidamente possível, utilizando as categorias definidas pelos títulos no topo da folha, à esquerda e à direita. Ou seja, as imagens deveriam ser classificadas na categoria: imagens associadas a Política vs. Não Política e, as palavras deveriam ser classificadas na categoria: Credíveis vs. Não-Credíveis e, posteriormente nas duas últimas tarefas, como Positivas vs. Negativas. Assim, quando o item pertencesse a uma categoria do lado esquerdo deveriam preencher o círculo do lado esquerdo com uma cruz e quando o item pertencesse a uma categoria do lado direito deveriam preencher o círculo do lado direito com uma cruz. Foi-lhes igualmente solicitado que respondessem aos itens pela ordem em que estes eram apresentados (i.e. imagens e palavras alternadamente e não a um tipo de estímulos primeiro e depois ao outro), de cima para baixo. Os participantes foram também informados que a realização de cada tarefa (i.e. o preenchimento das três páginas de estímulos) tinha no total um tempo limite de 30 segundos, que seria cronometrado pelo experimentador. Deste modo, a rapidez de resposta era importante e pretendia-se que conseguissem um maior número de respostas possível. No entanto, o tempo real de realização

da tarefa cronometrado pelo experimentador era de 50 segundos, sem o conhecimento dos participantes. O objectivo de dar a instrução dos 30 segundos foi precisamente incentivar a rapidez dos participantes para completar cada tarefa.

No final das instruções o experimentador perguntava se existia alguma dúvida e caso não existisse, pedia aos participantes para se prepararem para dar início à tarefa. Quando todos estivessem prontos para começar, o experimentador dizia: “1, 2, 3 – Podem começar” e iniciava a cronometragem do tempo. Enquanto os participantes completavam as tarefas, o experimentador afastava-se de modo a não ver as suas respostas, evitando criar-lhes qualquer tipo de pressão social. É de referir que ao contrário do procedimento tradicional, os sujeitos não realizavam tarefas de prática dos conceitos/categorias e que entre cada tarefa do IAT, era dado um tempo de pausa para as novas instruções, em que os participantes eram informados que a posição das categorias no topo tinha sido alterada e, no caso das tarefas  $\alpha$  e  $\beta$ , que as categorias tinham mudado, passando a classificar as palavras como positivas ou negativas.

Após terminarem todas as tarefas dos IAT's, todos os participantes responderam ao questionário da medida explícita. Os sujeitos foram então informados que iriam preencher um questionário sobre a sua opinião em relação à Política, sendo-lhes pedido que fossem sinceros, não existiam respostas certas ou erradas, apenas se pretendia saber a sua opinião geral. Nas instruções era referido que deveriam assinalar com uma cruz a resposta/número que melhor representasse a sua opinião relativamente às questões e afirmações apresentadas, sendo que o ponto 4 poderia ser utilizado em caso de indecisão.

No final da experiência todos os participantes responderam também a um conjunto de questões sócio-demográficas e de questões que pretendiam fornecer medidas de controlo relativamente à sua participação no estudo. Relativamente a estas, os participantes recebiam instruções para fazerem um círculo em torno do número que melhor representasse a sua opinião, sendo que o ponto 4 poderia ser utilizado em caso de qualquer indecisão. Terminada a experiência, o experimentador voltou a agradecer aos participantes a sua colaboração.

É de referir que a experiência/recolha de dados ocorreu durante três semanas em Março de 2011 (últimos meses de Governo Socialista - período de grande instabilidade política e económica).

## RESULTADOS

### 1. Redefinição da base de dados

Antes de efectuar qualquer análise foram analisadas as distribuições do número de erros e do número total de respostas da medida implícita, que manifestaram impurezas na forma de taxas de erros elevadas e de pequenas proporções de respostas completas. Estes valores desviantes expressam tipicamente uma interpretação incorrecta das instruções dadas, ou um esforço para aumentar a velocidade de resposta, ou falta de envolvimento na tarefa ou de atenção momentânea, ou ainda dificuldades na realização da tarefa (sobretudo nas primeiras tarefas).

Deste modo, relativamente ao número de erros que os participantes cometeram em cada tarefa, embora estes não sejam considerados no índice da medida implícita, procedeu-se a uma análise dos mesmos para averiguar a necessidade de exclusão de participantes que apresentem um número de erros igual ou superior a 20%, de acordo com as indicações referidas na literatura. Uma vez que o seguimento deste referencial teórico implicaria uma grande redução da amostra (neste caso seria,  $n=53$ ) e, conseqüentemente, uma diminuição da potência de teste, da capacidade de extrapolação dos resultados, optou-se por estabelecer empiricamente a exclusão de participantes que apresentem um número de erros igual ou superior a 10%. Assim, procedeu-se à exclusão de 39 participantes da amostra ( $n=81$ ).

Para analisar o número total de respostas, verificou-se a existência de *outliers* através da análise dos diagramas de extremos e quartis (*box-plot*) relativos ao número total de respostas em cada tarefa, o que resultou na exclusão de 3 participantes (exclusão esta que manteve o  $n=81$ ).

### 2. Caracterização Política

A partir da análise descritiva das respostas dos participantes sobre a sua participação política, verificou-se que, de um modo geral, esta é moderada, havendo um maior número de pessoas que votaram nas últimas eleições e que tencionam votar nas próximas eleições, em relação às pessoas que não votaram e que não tencionam votar nas próximas eleições (46 referiram que votaram, 71 referiram ter intenção de votar nas próximas eleições; 35 referiram



que não votaram, 10 referiram não ter intenção de votar nas próximas eleições) (Figuras 3 e 4, Anexo E).

No que concerne à orientação política dos participantes, foi computada uma nova variável de tipo nominal, constituindo-se três grupos: Esquerda (<4), Centro (=4) e Direita (>4). A análise descritiva desta variável não revelou uma tendência à esquerda ou à direita, verificando-se aliás uma maior percentagem de participantes com orientação política de centro (34,57% dos participantes referiu ser de esquerda, 37,04% do centro e 27,16% de direita) (Figura 5, Anexo E).

A partir da análise descritiva das respostas dos participantes verificou-se ainda que, em geral, os sujeitos consideraram estar moderadamente informados sobre Política ( $M= 4.19$ ,  $DP= 1.36$ ) (Tabela 3, Anexo E) e revelaram também não gostar de Política (65,43% dos sujeitos referiram não gostar de política e 34,57% referiram gostar de política) (Figura 6, Anexo E).

### 3. Verificação das medidas de controlo

Para avaliar a motivação dos sujeitos durante realização da tarefa computou-se um índice de motivação pela média de dois itens (“Em que medida considera que este estudo foi interessante?” e “Qual foi a sua motivação para realizar as tarefas?”) correlacionados positivamente ( $r= .52$ ,  $p= .000$ ) (Tabela 4, Anexo E) e os resultados obtidos revelaram uma motivação moderada durante a tarefa ( $M= 5.46$ ,  $DP= 1.02$ ) (Tabela 5, Anexo E).

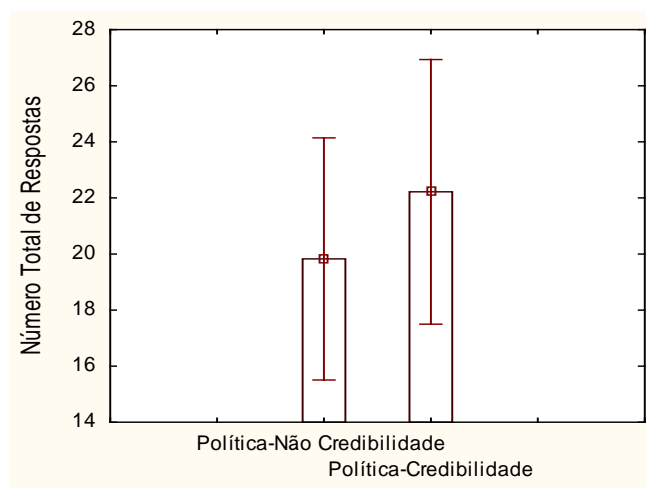
Do mesmo modo, para a avaliar o esforço cognitivo dispendido durante a tarefa realizou-se uma correlação entre os dois itens relativos a este parâmetro (“Considera que as tarefas foram fáceis ou difíceis?” “Em que medida esteve envolvido na realização das tarefas?”), verificando-se que não existe correlação entre ambos ( $r= -.02$ ,  $p= .86$ ). Assim, a partir da análise descritiva dos dois itens separadamente, verificou-se que em geral os sujeitos consideraram as tarefas fáceis ( $M= 3.61$ ,  $DP= 1.30$ ) e que se envolveram moderadamente na tarefa ( $M= 5.74$ ,  $DP= 1.02$ ) (Tabela 6, Anexo E). Ainda relativamente a este aspecto, é de salientar que 38,27% dos sujeitos consideraram que não conseguiriam ser mais rápidos a completar as tarefas e 61,73% dos sujeitos referiram o contrário (Figura 7, Anexo E).

#### 4. Resultados da medida implícita

Os resultados do efeito do IAT em papel e lápis foram computados a partir do número Total de Respostas e do número de Respostas Correctas de cada participante. Como tal, considerou-se para análise estas duas medidas em duas condições: associação Política-Credibilidade e associação Política-Não Credibilidade. Deste modo, foram criadas novas variáveis com esta designação, através da média dos itens das tarefas que compõe cada uma das condições. Ou seja, foi computada a variável associação Política-Credibilidade<sub>total respostas</sub> pela média dos itens relativos ao número Total de Respostas das tarefas X e T, bem como a variável associação Política-Credibilidade<sub>respostas correctas</sub> pela média dos itens relativos ao número de Respostas Correctas das tarefas X e T. Do mesmo modo, foi computada a variável associação Política-Não Credibilidade<sub>total respostas</sub> pela média dos itens relativos ao número Total de Respostas das tarefas Y e Z, bem como a variável associação Política-Não Credibilidade<sub>respostas correctas</sub> pela média dos itens relativos ao número de Respostas Correctas das tarefas Y e Z.

##### 4.1. Análise do número Total de Respostas

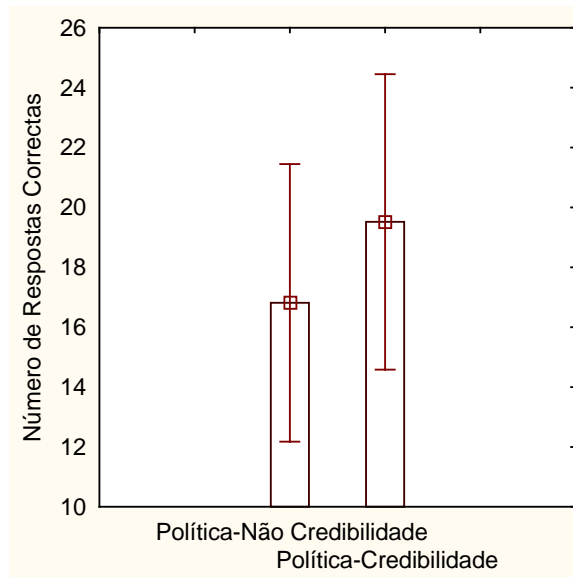
Uma percepção da Política como estando associada a Credibilidade é esperada reflectir-se numa facilitação da tarefa que associa Política e Credibilidade, gerando um maior número de respostas nesta condição. Para testar esta hipótese foi inicialmente comparado o número Total de Respostas na condição associação Política-Não Credibilidade e na condição associação Política-Credibilidade, recorrendo a um T-Teste para amostras emparelhadas. Os resultados do teste sugerem a existência de diferenças entre o número total de respostas nas duas condições ( $t(80) = -4.65$ ,  $p = .000$ ), verificando-se que os participantes tendem a completar um maior número de respostas quando estão perante a associação Política-Credibilidade ( $M = 22.51$ ,  $DP = 4.38$ ) do que quando estão perante a associação Política-Não Credibilidade ( $M = 20$ ,  $DP = 4.21$ ) (Tabela 8, Anexo E). Estes resultados sugerem que os participantes têm mais dificuldade em completar as tarefas de associação Política-Não Credibilidade do que as tarefas de associação Política-Credibilidade, o que por sua vez pressupõe teoricamente a existência de uma associação mental da Política com o pólo positivo da dimensão Credibilidade.



*Figura 1.* Número Total de Respostas na associação Política-Não Credibilidade e na associação Política-Credibilidade

#### *4.2. Análise do número de Respostas Correctas*

Mas a conclusão de uma associação entre Política e Credibilidade é mais fortemente defendida se a mesma se reflectir não apenas no número de respostas, mas também no número de respostas correctas. Espera-se, assim, que a associação Política-Credibilidade gere um maior número de Respostas Correctas. Os resultados do T-Teste mostraram uma diferença significativa entre o número de respostas correctas nas duas condições ( $t(80) = -4.96$ ,  $p = .000$ ), tendo este sido superior na condição Política-Credibilidade ( $M = 19.78$ ,  $DP = 4.69$ ) do que na condição Política-Não Credibilidade ( $M = 16.96$ ,  $DP = 4.58$ ) (Tabela 10, Anexo E), ou seja, confirmam-se os dados obtidos anteriormente de que os participantes tendem a dar um maior número de respostas correctas quando se encontram perante a associação Política-Credibilidade, do que quando se encontram perante a associação Política-Não Credibilidade.



*Figura 2.* Número de Respostas Correctas na associação Política-Não Credibilidade e na associação Política-Credibilidade

#### *4.3. Proporção: Respostas Correctas face ao Total de Respostas*

Conjugando a outras duas análises num único índice, foram computadas proporções que reflectem a associação Política-Não Credibilidade ( $=n^\circ$  de respostas correctas associação Política-Não Credibilidade/ $n^\circ$  total de respostas associação Política-Não Credibilidade) e a associação Política-Credibilidade ( $=n^\circ$  de respostas correctas associação Política-Credibilidade/ $n^\circ$  total de respostas associação Política-Credibilidade). A comparação destas proporções sumaria os dois efeitos detectados anteriormente, observando-se a existência de diferenças significativas entre o número de respostas nas duas condições ( $t(80) = -3.55$ ,  $p = .001$ ), ou seja, os participantes tendem a dar um maior número de respostas correctas quando estão perante a associação Política-Credibilidade ( $M = .87$ ,  $DP = .08$ ), do que quando estão perante a associação Política-Não Credibilidade ( $M = .84$ ,  $DP = .09$ ) (Tabela 12, Anexo E).

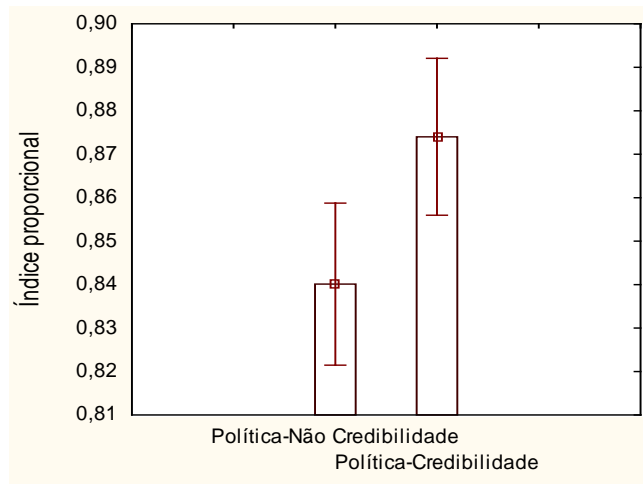


Figura 3. Diferenças entre a proporção da associação Política-Não Credibilidade e a proporção da associação Política-Credibilidade

#### 4.4. Índice do efeito

Um dos vários procedimentos sugeridos pelos autores que utilizam a metodologia em formato papel e lápis referidos na revisão da literatura, que sumaria o efeito do IAT numa única medida, corresponde ao algoritmo da diferença entre o número de respostas correctas das duas condições. Aqui utilizaremos a proporção das respostas correctas para controlar diferenças individuais de desempenho. Esta medida traduz o efeito mensurado pelo IAT, definindo-se como a diferença proporcional entre associação Política-Credibilidade e associação Política-Não Credibilidade (=índice de proporção associação Política-Credibilidade - índice de proporção associação Política-Não Credibilidade). O índice varia entre -1 e 1 e tem uma leitura de quanto mais positivo, maior a associação entre Política e o pólo positivo da dimensão de Credibilidade. Assim:

**Índices positivos [0, 1] => uma associação entre Política e Credibilidade;**  
**Índices negativos [-1, 0] => uma associação entre Política e Não Credibilidade;**  
**Índice zero => nenhuma associação entre Política e Credibilidade**

Na amostra deste estudo o valor médio deste índice é de .034, sugerindo uma associação fraca, mas positiva (Tabela 13, Anexo E).

#### 4.5. Efeito de Valência: uma medida implícita de atitude

A análise aqui apresentada procura perceber se a Política está mentalmente associada ao pólo positivo ou negativo de uma dimensão de valência. Esta associação traduz o conceito de “atitude” face à Política. Assim, realizaram-se os mesmos procedimentos para as duas últimas tarefas de controlo do IAT (tarefas  $\alpha$  e  $\beta$ ). Por conseguinte, relativizaram-se os dados, tendo sido computada uma proporção da associação Política-Negatividade (=nº de respostas correctas associação Política-Negativo/nº total de respostas associação Política-Negativo) e uma proporção da associação Política-Positividade (=nº de respostas correctas associação Política-Positivo/nº total de respostas associação Política-Positivo). O T-Teste realizado sugere um efeito de valência ( $t(80) = 4.80, p = .000$ ), verificando-se que os participantes tendem a dar um maior número de respostas correctas quando a dimensão Política aparece associada a aspectos negativos ( $M = .90, DP = .08$ ), do que quando aparece associada a aspectos positivos ( $M = .86, DP = .07$ ) (Tabela 15, Anexo E). Estes resultados sugerem, assim, a existência de uma atitude negativa face à Política, pois os sujeitos associam mais fortemente Política a palavras negativas.

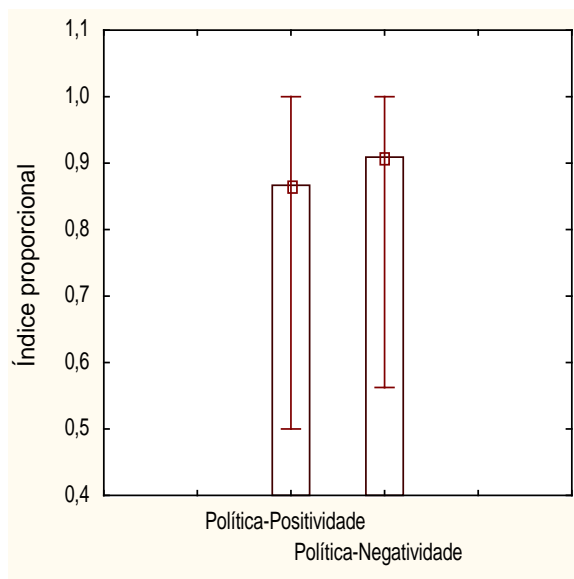


Figura 4. Diferenças entre o índice de proporcionalidade Política-Negatividade e o índice de proporcionalidade Política-Positividade

#### 4.6. Índice do efeito de Valência

Tal como foi realizado anteriormente para o efeito da associação entre Política e Credibilidade, a medida que traduz o efeito da atitude em relação à Política foi obtida através da diferença proporcional entre associação Política-Positividade e associação Política-Negatividade (=índice de proporção associação Política-Positividade - índice de proporção associação Política-Negatividade). O índice varia entre -1 e 1 e tem uma leitura de quanto mais positivo, maior favorável é a atitude em relação à Política. Assim:

<p><b>Índices positivos =&gt; atitude favorável em relação à Política;</b> <b>Índices negativos =&gt; atitude desfavorável em relação à Política;</b> <b>Índice zero =&gt; atitude neutra</b></p>
---

Na amostra o valor médio deste índice foi de **-.043**, sugerindo uma associação **fraca, mas negativa** (Tabela 16, Anexo E).

#### 4.7. Relação entre a atitude implícita face à Política e a associação implícita com a dimensão de Credibilidade

Com o objectivo de perceber a dissociação dos efeitos verificados com ambas as dimensões a nível implícito, correlacionou-se o índice de diferença proporcional entre associação Política-Positividade e associação Política-Negatividade e o índice de diferença proporcional entre associação Política-Credibilidade e associação Política-Não Credibilidade. **Os resultados revelaram que existe uma correlação positiva significativa, ainda que fraca, entre a valência e a dimensão de Credibilidade ( $r = .21, p = .054$ )** (Tabela 17, Anexo E). Tal correlação sugere que apesar de haver uma tendência grupal para existir uma associação de Política a Credibilidade e a atitude em geral em relação à Política tender a ser negativa, a verdade é que estas estão positivamente associadas. Deste modo, os indivíduos que percebem a política como credível são aqueles que têm atitudes mais positivas em relação à Política. A associação Política-Credibilidade é tanto mais forte, quanto mais positiva for a atitude.

#### 4.8. Efeito de Ordem

É esperado que não exista um efeito de ordem de realização das tarefas nos resultados de ambos os IAT's. Para testar esta hipótese realizou-se uma Anova One-Way entre a ordem e o índice do IAT associado à dimensão Credibilidade. Esta análise não revelou um efeito significativo da ordem  $F(3,77) = .859, p = .466$  (Tabela 20, Anexo E). Do mesmo modo, realizou-se uma Anova One-Way entre a ordem e o índice do IAT associado à dimensão de valência, cujos resultados também não evidenciaram um efeito significativo da ordem  $F(3,77) = .035, p = .991$  (Tabela 21, Anexo E). Estes resultados sugerem, assim, que esta variável não teve um papel preponderante nos dados obtidos.

#### 4.9. Impacto da Motivação na realização das tarefas

Considerando a heterogeneidade dos participantes em termos de motivação, incluiu-se este factor na análise dos dados, de forma a avaliar o impacto desta variável durante a realização da tarefa nos resultados obtidos. Assim, tomou-se em consideração o índice de motivação anteriormente referido e calculado. Para comparar os participantes mais motivados com os que apresentaram valores de motivação mais baixos, procedeu-se à separação dos mesmos pela mediana (= 5.5), constituindo-se dois grupos: grupo 1 – motivação baixa (participantes que indicaram valores  $\leq 5.5$  ;  $n = 46$ ) e grupo 2 – motivação elevada (participantes que indicaram valores  $> 5.5$ ;  $n = 35$ ).

Utilizando o índice do IAT associado à dimensão Credibilidade, compararam-se os indivíduos com baixa e elevada motivação. A análise realizada revelou um efeito marginalmente significativo da motivação  $t(79) = -1.88, p = .064$ , **sugerindo que a associação a Credibilidade é mais forte nos indivíduos com motivação mais baixa ( $M = .050, DP = .09$ ) do que nos indivíduos com motivação mais elevada ( $M = .014, DP = .08$ )** (Tabela 23, Anexo E).

Da mesma forma, utilizando o índice do IAT associado à dimensão de valência, compararam-se os indivíduos com baixa e elevada motivação. A análise realizada não revelou um efeito significativo da motivação na atitude dos participantes face à Política  $t(79) = -.82, p = .413$  (Tabela 24, Anexo E), sugerindo que a esta variável não teve um papel preponderante para os dados de valência obtidos.



## 5. Resultados da medida explícita

### 5.1. Atitude explícita face à Política

Com o objectivo de identificar a estrutura factorial dos itens relativos à atitude dos indivíduos em relação à Política (i.e. itens 6 “*Qual considera ser a opinião das pessoas no geral sobre a política?*”, 7 “*Qual a sua opinião sobre a política?*” e 13 “*O país está bem representado pela actual classe política*”) fez-se uma Análise Factorial Exploratória (AFE) sobre a matriz das correlações, segundo o método das Componentes Principais, seguida de uma rotação Varimax, de modo a exprimir a relação entre cada item e cada factor. Na análise estatística considerou-se o índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO= .65, um valor executável, mas medíocre) para averiguar a adequabilidade da amostra, bem como o teste de esfericidade de Bartlett ( $p = .000$ ) para avaliar a força das correlações entre os itens, concluindo que estes estão correlacionados significativamente (Tabela 26, Anexo E). Considerou-se ainda o valor crítico  $\geq .40$  de carga factorial para a inclusão de um item num factor. A extracção dos factores foi realizada segundo o critério de *Kaiser*, em consonância com o *Scree Plot*. Assim, a análise dos resultados obtidos revela que os três itens que medem a atitude dos indivíduos em relação à Política saturam num único factor (Tabela 28 e Figura 8, Anexo E), explicando 56.55% da variância total (um valor executável, mas medíocre) (Tabela 28, Anexo E). Para analisar a consistência interna do factor extraído calculou-se o *alpha de Cronbach* e obteve-se um bom coeficiente ( $\alpha = .609$ ) (Tabela 30, Anexo E).

Por fim, calculou-se a **média destes itens, traduzindo atitude explícita final dos participantes em relação à Política (medida numa escala de 7 pontos) e verificou-se que esta é desfavorável ( $M = 2.46, DP = .94$ )** (Tabela 31, Anexo E).

### 5.2. Associação explícita com a dimensão de Credibilidade

Posteriormente realizou-se outra Análise Factorial Exploratória (AFE) sobre a matriz das correlações, segundo o método das Componentes Principais, seguida de uma rotação Varimax, com o objectivo de identificar a estrutura factorial dos itens relativos à associação com Credibilidade (i.e. itens 8 “*Qual considera ser o grau de credibilidade que as pessoas atribuem à política?*”, 9 “*Qual o grau de credibilidade que você atribui à política?*”, 10 “*Os políticos sabem sobre o que falam*”, 11 “*Podemos confiar no parecer de um político*” e 12 “*Acredito nos políticos porque são especialistas em questões de governação do país*”). Na

análise estatística teve-se igualmente em consideração o índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO= .78) e o teste de esfericidade de Bartlett ( $p= .000$ ) (Tabela 33, Anexo E), bem como foi novamente seguido o valor crítico de  $\geq .40$  de carga factorial para a inclusão de um item num factor. A extracção dos factores foi também realizada segundo o critério de *Kaiser* e confirmado pelo *Scree Plot*. Assim, a partir da análise dos resultados obtidos, observa-se que os cinco itens que medem a associação entre Política e Credibilidade compõem um único factor (53.69% de variância total explicada - um valor executável, embora medíocre) (Tabela 35 e Figura 9, Anexo E). Calculou-se então o *alpha de Cronbach* para avaliar a consistência interna do factor extraído e obteve-se um bom coeficiente ( $\alpha= .78$ ) (Tabela 37, Anexo E).

Por fim, calculou-se a **média destes itens (numa escala de 7 pontos), como indicador da medida de associação explícita final com a dimensão de Credibilidade ( $M= 2.88$ ,  $DP= .92$ ), verificando-se que esta é também desfavorável** (Tabela 38, Anexo E). **Isto é, de uma forma explícita os participantes referem a Política como estando associada a Não Credibilidade.**

### *5.3. Relação entre a atitude explícita face à Política e a associação explícita com a dimensão de Credibilidade*

De modo a averiguar se existe uma relação entre a atitude explícita final dos participantes em relação à Política e a medida de associação explícita final com a dimensão de Credibilidade, calculou-se uma correlação de Pearson e os resultados mostraram que **as duas medidas estão significativamente correlacionadas e de forma positiva ( $r =.76$ ,  $p=.000$ )** (Tabela 39, Anexo E). **A atitude explícita associa-se fortemente com a forma como explicitamente os participantes vêem a Política como Credível ou Não Credível.**

## *6. Relação entre a medida explícita e implícita:*

### *6.1. Da associação com a dimensão de Credibilidade*

Tendo em conta a dissociação observada entre as medidas implícitas e explícitas da associação entre Política e Credibilidade, calculou-se a correlação entre estas medidas. De uma forma estranha os resultados sugerem que a relação apesar de fraca, é positiva entre **a medida explícita (que sugere uma associação entre Política e Não Credibilidade) e a medida implícita (que associa Política com Credibilidade),  $r= .34$ , ( $p= .013$ )** (Tabela 40,

Anexo E). Assim, os indivíduos que implicitamente percebem a Política como credível são aqueles que explicitamente associam Credibilidade a Política. A associação Política-Credibilidade é tanto mais forte a nível explícito, quanto mais forte for a associação Política-Credibilidade a nível implícito.

### 6.2. Da atitude face à Política

A correlação entre a medida explícita e implícita da atitude face à Política foi obtida através do índice do IAT associado à dimensão de valência e da medida de atitude explícita final. Os resultados sugerem que, apesar de serem ambas negativas, existe uma relação negativa marginalmente significativa entre a medida explícita e a medida implícita da atitude face à Política ( $r = -.23, p = .091$ ) (Tabela 41, Anexo E). Isto é, existe uma tendência para que quem manifesta uma atitude mais negativa explicitamente, tenha uma atitude menos negativa a nível implícito.

Tabela 1. Avaliação das medidas implícitas e das medidas explícitas

Dimensões		Tipos de medida	
		Implícita	Explícita
Credibilidade	Média	.03	2.94
	S.D.	.09	.91
Atitude face à Política	Média	-.04	2.57
	S.D.	.08	.99

### 7. Relação entre a associação implícita de Credibilidade e a medida explícita da atitude face à Política

Obteve-se uma relação significativa entre a medida explícita de atitude face à Política e a associação implícita com a Credibilidade ( $r = .27, p = .05$ ) (Tabela 42, Anexo E). Portanto, a associação inconsciente, automaticamente activada pelos participantes que tende a associar Credibilidade à Política está de algum modo relacionada com as suas avaliações conscientes face à Política, expressas deliberadamente. Estímulos associados à

Política activaram na mente dos participantes o conceito de Credibilidade, ao mesmo tempo que estes explicitamente expressaram uma atitude negativa em relação à Política.

#### 8. *Relação entre a atitude implícita face à Política e a medida de associação explícita de Credibilidade*

**Não existe uma relação significativa entre a medida explícita de associação de Credibilidade e a atitude implícita face à Política ( $r = -.08, p = .587$ )** (Tabela 43, Anexo E). Ou seja, a atitude inconsciente, automaticamente activada pelos participantes e que tende a ser desfavorável em relação à Política não se relaciona com a associação consciente que estes fazem entre Política e a dimensão de Credibilidade.

#### 9. *Relação com a Orientação Política*

Colocou-se a hipótese de existirem diferenças na associação que os indivíduos estabelecem entre Política e Credibilidade e na atitude em relação à Política, em função da sua orientação política.

##### 9.1. *As medidas implícitas e a orientação política*

Para averiguar esta hipótese relativamente aos resultados da associação implícita com a dimensão de Credibilidade, realizou-se uma Anova One-Way, tendo a orientação política como factor. Não se verificaram diferenças estatisticamente significativas no índice de associação implícita com Credibilidade em função da orientação política,  $F(2,77) = 1.047, p = .356$  (Tabela 45, Anexo E).

Por sua vez, averiguou-se a hipótese para os resultados da atitude implícita em relação à Política e a análise também não revelou diferenças estatisticamente significativas nesta medida em função da orientação política,  $F(2,77) = .541, p = .585$  (Tabela 46, Anexo E).

Estes resultados sugerem, assim, que nesta amostra a orientação política dos indivíduos não teve um papel preponderante nos resultados das medidas implícitas.

Tabela 2. Avaliação das medidas implícitas em função da orientação política

<b>Medida Implícita Final</b>	<b>Orientação Política</b>	<b>Média</b>	<b>S.D.</b>
<b>Credibilidade</b>	Esquerda	.02	.09
	Centro	.05	.08
	Direita	.02	.10
<b>Atitude face à Política</b>	Esquerda	-.05	.05
	Centro	-.05	.08
	Direita	-.03	.11

### 9.2. As medidas explícitas e a orientação política

Do mesmo modo, para averiguar a hipótese de existirem diferenças na medida de associação explícita que os indivíduos fazem com a dimensão de Credibilidade, em função da sua orientação política, efectuou-se uma Anova One-Way, cujos resultados não evidenciaram efeitos significativos  $F(2,50) = .008, p = .992$  (Tabela 49, Anexo E). Ou seja, a associação explícita que os indivíduos fazem entre Política e Credibilidade não é influenciada pela sua orientação política.

Realizou-se ainda uma análise para os resultados da atitude explícita em relação à Política, que também não revelou diferenças estatisticamente significativas nesta medida em função da orientação política,  $F(2,50) = .618, p = .543$  (Tabela 50, Anexo E).

Por conseguinte, também no que concerne aos resultados das medidas explícitas, os dados sugerem que estes não são influenciados pela orientação política dos indivíduos da amostra.

Tabela 3. Avaliação das medidas explícitas em função da orientação política

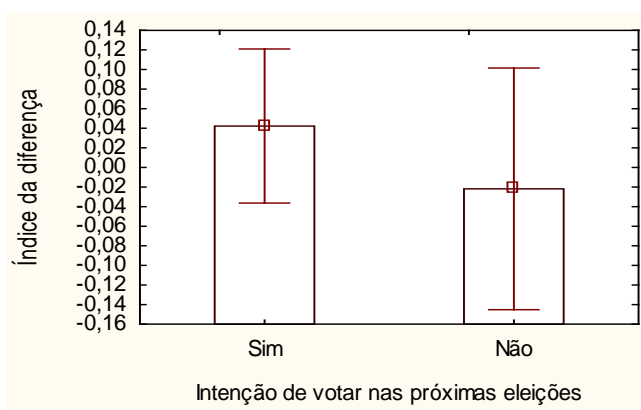
<b>Medida Explícita Final</b>	<b>Orientação Política</b>	<b>Média</b>	<b>S.D.</b>
<b>Credibilidade</b>	Esquerda	2.96	.99
	Centro	2.92	.94
	Direita	2.93	.77
<b>Atitude face à Política</b>	Esquerda	2.43	.90
	Centro	2.54	.91
	Direita	2.83	1.28

**Assim, em geral, os dados aqui apresentados não foram moderados pela orientação política dos participantes.**

## 10. Relação com o Votar ou Não-Votar

### 10.1. As medidas implícitas e o Votar ou Não-Votar

Averiguou-se a possibilidade de existirem diferenças nos resultados da medida implícita da associação com a dimensão de Credibilidade entre os sujeitos que *referiram ter votado e os que referiram não ter votado nas últimas eleições*. A análise não revelou diferenças significativas no efeito do IAT para os dois grupos ( $t(79) = 1.27, p = .208$ ) (Tabela 53, Anexo E). Avaliou-se também a possibilidade de existirem diferenças nos resultados da medida implícita da associação com a dimensão de Credibilidade entre os sujeitos que *referiram ter intenção de votar nas próximas eleições e os que referiram não ter intenção de votar nas próximas eleições*. Esta análise, porém, já revelou a existência de diferenças significativas no efeito do IAT para os dois grupos ( $t(79) = 2.24, p = .028$ ), verificando-se que **os participantes que tencionam votar nas próximas eleições tendem a associar a Política a Credibilidade ( $M = .04, DP = .08$ ) e os que não tencionam votar nas próximas eleições tendem a associar a Política a Não Credibilidade ( $M = -.02, DP = .12$ )** (Tabela 54, Anexo E). Neste caso, a associação da Credibilidade com a Política parece ser preditora de intenções comportamentais, não sendo no entanto preditora do comportamento passado.



*Figura 5.* Diferenças na medida de associação implícita com Credibilidade em função da intenção de votar nas próximas eleições

Também foi avaliada a possibilidade de existirem diferenças nos resultados da medida implícita de atitude face à Política entre os sujeitos que *referiram ter votado e os que referiram não ter votado nas últimas eleições*. A análise não revelou diferenças significativas no efeito do IAT para os dois grupos ( $t(79) = .07, p = .944$ ) (Tabela 55, Anexo E). Averiguou-se igualmente a possibilidade de existirem diferenças nos resultados da medida implícita de atitude face à Política entre os sujeitos que *referiram ter intenção de votar nas próximas eleições e os que referiram não ter intenção de votar nas próximas eleições*. Esta análise também não revelou a existência de diferenças significativas no efeito do IAT para os dois grupos ( $t(79) = -.01, p = .989$ ) (Tabela 56, Anexo E). Estes resultados sugerem que a atitude implícita em relação à Política não tem impacto no comportamento de voto.

*Tabela 4. Avaliação das medidas implícitas em função do votar vs. não votar*

Medida Implícita Final		Votou nas últimas		Votará nas próximas	
		Sim	Não	Sim	Não
Credibilidade	<b>Média</b>	.02	.05	.04	-.02
	<b>S.D.</b>	.08	.10	.08	.12
Atitude face à Política	<b>Média</b>	-.04	-.04	-.04	-.04
	<b>S.D.</b>	.07	.10	.08	.06

#### 10.2. A medida explícita no Votar ou Não-Votar

Avaliou-se a possibilidade de existirem diferenças nos resultados da medida de associação explícita com a dimensão de Credibilidade entre os sujeitos que *referiram ter votado e os que referiram não ter votado nas últimas eleições*. Os dados não indicaram a existência de um efeito estatisticamente significativo nos resultados da medida explícita para os dois grupos ( $t(51) = .96, p = .341$ ) (Tabela 57, Anexo E). O mesmo foi feito para os sujeitos que *referiram ter intenção de votar nas próximas eleições e os que referiram não ter intenção de votar nas próximas eleições*, cuja análise também não evidenciou a existência de diferenças significativas na medida explícita para os dois grupos ( $t(51) = -.54, p = .589$ ) (Tabela 58, Anexo E).

Realizaram-se as mesmas análises para a medida de atitude explícita, não tendo sido encontrados quaisquer efeitos tanto na opção de *ter ou não votado nas últimas eleições* ( $t(51)$

= .52,  $p = .607$ ) (Tabela 59, Anexo E), como na *intenção de votar nas próximas* ( $t(51) = -.28$ ,  $p = .778$ ) (Tabela 60, Anexo E). Portanto, estes resultados parecem, assim, sugerir que tanto a atitude explícita em relação à Política, como a associação explícita com a dimensão de Credibilidade, não têm impacto no comportamento de voto.

*Tabela 5. Avaliação das medidas explícitas em função do votar vs. não votar*

<b>Medida Explícita Final</b>		<b>Votou nas últimas</b>		<b>Votará nas próximas</b>	
		<b>Sim</b>	<b>Não</b>	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
<b>Credibilidade</b>	<b>Média</b>	2.84	3.08	2.91	3.11
	<b>S.D.</b>	.95	.83	.84	1.34
<b>Atitude face à Política</b>	<b>Média</b>	2.51	2.66	2.55	2.67
	<b>S.D.</b>	.90	1.13	.96	1.25

Deste modo, nenhuma das medidas revelou-se preditora do comportamento passado de voto e, apenas a associação implícita com a dimensão de Credibilidade revelou a intenção de voto. Este facto é interessante, na medida em que fá-lo melhor que a própria atitude em relação à Política.



## DISCUSSÃO

O presente estudo teve como principal objectivo compreender a associação mental que os indivíduos estabelecem entre a Política e a dimensão de Credibilidade, permitindo igualmente perceber o papel das suas atitudes em relação à mesma associação. Simultaneamente, procurou-se perceber se as expressões implícitas e explícitas destas relações convergem ou divergem, com consequências para o processamento da informação política por parte dos indivíduos. Para consecução deste objectivo foi utilizada, para além de uma medida explícita, uma medida implícita, mais concretamente, uma versão mais recente do IAT em formato papel e lápis, não tendo sido encontrada nenhuma versão da sua utilização em Portugal anteriormente.

Indo ao encontro da literatura verificou-se que a maioria dos participantes não gosta de Política, pelo que esta não constitui uma questão relevante nas suas vidas, bem como no geral não se consideram muito informados em questões de ordem política que são relevantes para as suas decisões (e.g., Lau & Redlawsk, 2001; Kam, 2007; Kinder, 1998).

Esperava-se que os indivíduos percepcionassem a Política como estando associada à dimensão de Credibilidade, pelo menos em termos explícitos. Os resultados obtidos através da medida explícita não confirmaram esta hipótese, verificando-se antes que os indivíduos associam explicitamente Política a Não-Credibilidade, pelo que estes dados são, assim, contrários aos obtidos por Ferreira e Garcia-Marques (2008). No entanto, os resultados obtidos através da medida implícita revelaram que a associação mental implícita que os indivíduos estabelecem é entre Política e o pólo positivo da dimensão de Credibilidade, que se traduziu numa facilitação das tarefas que associam Política e Credibilidade, gerando consequentemente um maior número de respostas e de respostas correctas nestas mesmas tarefas. Por conseguinte, estes resultados sugerem que existe uma dissociação entre as expressões explícitas e implícitas da associação que os indivíduos fazem entre a Política e a dimensão de Credibilidade. Os dados revelaram ainda que, apesar desta incongruência, ambas as medidas estão de algum modo positivamente relacionadas. Assim, parece que os indivíduos que implicitamente associam Credibilidade a Política são aqueles que também ao nível explícito associam Credibilidade a Política, ou seja, a associação explícita que os indivíduos fazem entre Política e Credibilidade será tanto mais forte, quanto mais forte for a associação implícita que estabelecem entre Política e Credibilidade.

No que concerne à atitude dos participantes em relação à Política, esperava-se uma manifestação de atitudes negativas, possivelmente de forma congruente explícita e implicitamente. Os resultados obtidos confirmaram esta hipótese, verificando-se que, tanto ao nível explícito como ao nível implícito, os participantes têm uma atitude desfavorável em relação à Política. Embora se tenha verificado uma congruência entre ambas as medidas, verificou-se, no entanto, que existe uma relação negativa entre as mesmas, ou seja, existe uma tendência para que os indivíduos que explicitamente manifestam uma atitude mais desfavorável face à Política, implicitamente manifestem uma atitude menos desfavorável.

A partir dos dados acima mencionados, verificou-se então que ao nível implícito existe uma incongruência entre os resultados da associação com a dimensão de Credibilidade e a atitude face à Política. Deste modo, torna-se, assim, possível responder à questão colocada no início do estudo sobre a possibilidade dos indivíduos terem uma atitude negativa face à Política e, todavia, percepcionarem-na como sendo de confiança e com Credibilidade. Este padrão de relação é particularmente interessante, podendo estender-se a outras situações, como por exemplo, a situação de um aluno que não gosta de um determinado professor e, no entanto, atribui-lhe credibilidade, percepcionando-o como muito competente; um doente que precisa de ser operado e não gosta do cirurgião, mas só quer ser operado pelo mesmo, pois atribui-lhe muita credibilidade; ou ainda de outra perspectiva, um pai que gosta muito do seu filho, mas não lhe atribui credibilidade para gerir o negócio da família. No contexto da Política, em particular, estes resultados poderão ser uma explicação para o facto de um número considerável de eleitores continuar a ir votar e, em alguns casos, votar em candidatos/partidos relativamente aos quais poderá ter uma atitude negativa. Apesar desta incongruência, as duas dimensões evidenciaram estar de algum modo relacionadas ao nível implícito. O que estes dados sugerem é que, por um lado a associação de credibilidade e por outro a avaliação que os indivíduos fazem da Política referem-se a aspectos distintos, mas de algum modo relacionados da forma como estes se relacionam com a Política: por um lado, uma dimensão mais conceptual baseada nas suas crenças sobre a Política e, por outro lado, uma resposta afectiva baseada em sentimentos gerais em relação à Política (Wittenbrink, Judd & Park, 2001). Sobre a relação entre estas duas dimensões, pensa-se que a associação de base entre Política e Credibilidade será tanto mais significativa, quanto mais favorável for a atitude em relação à Política.

Relativamente aos resultados da medida explícita, e a partir de alguns dados já mencionados acima, verificou-se que existe uma congruência entre a associação explícita com a dimensão de Credibilidade e a atitude explícita face à Política (explicitamente os indivíduos

associam a Política a Não-Credibilidade, bem como têm uma atitude desfavorável face à mesma). Não obstante esta congruência, verificou-se que ao nível explícito estas duas dimensões estão fortemente relacionadas, isto é, a atitude que os indivíduos manifestam está fortemente relacionada com a forma como percebem a Política como Credível ou Não-Credível.

Os resultados evidenciaram ainda que a atitude explícita face à Política, que tende a ser desfavorável, está de algum modo relacionada com a associação implícita com a dimensão de Credibilidade, que tende a associar Credibilidade a Política. Também esta relação evidencia a possibilidade dos indivíduos terem uma atitude negativa face à Política e, no entanto, perceberem-na como sendo de confiança e com Credibilidade. Estes dados parecem, assim, sugerir que os processos associativos poderão ter tido um impacto nos processos proposicionais (Gawronski & Bodenhausen, 2006), na medida em que uma vez que os processos deliberativos de validação actuam geralmente sobre estímulos que momentaneamente activam associações automáticas, poderão ter sido desencadeados processos cognitivos, tais como a dissonância cognitiva (Festinger, 1957) que, por sua vez, poderão ter levado os indivíduos a reverem as suas atitudes e a certificarem-se da validade das mesmas, ou seja, é como se os indivíduos se apercebessem da existência de um enviesamento e corrigissem as suas avaliações. No entanto, os resultados não evidenciaram qualquer relação entre a atitude implícita face à Política e a medida de associação explícita com a dimensão de Credibilidade. Deste modo, a atitude explícita dos indivíduos face à Política parece estar ancorada na associação implícita que estabelecem com a dimensão de Credibilidade, mas a sua atitude implícita face à Política não estará ancorada na associação explícita que estabelecem com a dimensão de Credibilidade. Isto significa que apenas a associação com a dimensão de Credibilidade que implicitamente é activada poderá difundir o seu impacto e influenciar a heurística que é activada nas avaliações que conscientemente os indivíduos realizam sobre Política.

Não obstante os efeitos mencionados, considera-se importante não ignorar a possibilidade de interferência de efeitos contextuais na reacção negativa manifestada em relação à Política (i.e. nas atitudes implícitas e explícitas face à Política, bem como na associação explícita com a dimensão de Credibilidade). Assim, coloca-se a hipótese de que estando a Política relacionada com as estruturas macroeconómica e social, poderá ter existido um impacto dos factores contextuais em que o país se encontra (conjuntura política, económica e social) nos resultados obtidos, conforme sugerido pela perspectiva sociológica do comportamento eleitoral (Fernandes, 2001). Inclusivamente a um nível explícito poderá

existir uma personalização da Política, isto é, uma intromissão de elementos políticos objectivamente identificáveis na dimensão Política, ou seja, como refere Freire (2003, p. 135), “os estudos sobre as atitudes dos cidadãos face às instituições pretendem geralmente centrar-se nas instituições *per se*, isto é, independentemente dos titulares que em cada momento as dirigem/lhes dão corpo, mas na prática tal distinção não é fácil”.

Contrariamente ao que era esperado, verificou-se que uma orientação política distinta (esquerda, centro, direita) não teve impacto na forma como os participantes avaliaram a informação política ao nível implícito e explícito. Estes resultados parecem assim sugerir que não existem diferenças no esquema político dos participantes com diferentes orientações políticas, ou seja, a associação implícita entre Política e Credibilidade funciona como associação de base para os indivíduos no geral, independentemente da sua orientação política e o descontentamento explícito com a Política é igualmente geral. No entanto, relativamente a este aspecto pode questionar-se o facto da orientação política dos participantes ter sido acedida apenas a um nível explícito. De acordo com Nosek, Graham e Hawkins (2010), a ideologia política implica a identificação de factores que diferenciam os julgamentos e as tendências comportamentais, sendo que estes poderão não ser do conhecimento ou reportados directamente pelo próprio indivíduo.

Na análise da relação entre as medidas implícitas e explícitas e o comportamento de voto (comportamento passado e intenção de voto no futuro), somente a associação implícita que os indivíduos estabelecem com a dimensão de Credibilidade revelou ser preditora da sua intenção de voto. Este facto é particularmente interessante e vai ao encontro de outros resultados já discutidos, na medida em que a associação implícita que os indivíduos fazem com a Credibilidade parece ser mais importante do que a própria atitude em relação à Política, servindo de heurística para a sua intenção de voto. Porém, esta associação poderá não ser suficiente para a sua mobilização, isto é, para determinar o acto de ir efectivamente votar quando necessário, visto que não foi encontrada uma relação com o facto de os participantes terem ou não votado nas últimas eleições.

Um aspecto pertinente que deverá ser tido em consideração diz respeito à sensibilidade dos estímulos utilizados na medida implícita. Relativamente a este aspecto, o facto de existir uma sobrecarga cognitiva (neste caso, a realização de codificações distintas para dois tipos de estímulos: conceptuais e perceptivos) e a presença de outros estímulos no campo visual poderão ter contaminado a categorização de alguns itens (Mausfeld, 2003, cit. por Lemm et al., 2008).

Importa também referir que os valores médios indicados relativamente ao número Total de Respostas que os participantes completaram em cada uma das condições da medida implícita são ligeiramente inferiores aos valores referidos noutros estudos também realizados com estudantes universitários (e.g., Mori, Uchida & Imada, 2008) – entre 25 a 35 itens por tarefa, em 20 segundos. É de ter em consideração que na presente investigação, o tempo limite estipulado para completar cada tarefa foi superior ao referido por estes mesmos autores (50 segundos). Este aspecto poderá estar relacionado com o facto de os participantes não terem praticado a resposta a alguns estímulos de treino como nos estudos referidos, para além do que também existiu alguma variabilidade nas condições do ambiente em que os participantes realizaram o teste.

Verificou-se que a ordem pela qual os indivíduos realizaram as tarefas não teve impacto no efeito geral do IAT neste estudo, isto é, não se observaram diferenças significativas entre os indivíduos que começaram por completar as tarefas de associação entre Política e Credibilidade, em relação aos que realizaram primeiro as combinações entre Política e Não-Credibilidade. Contrariamente aos dados de Lemm et al. (2008), não se observou este efeito de ordem, mesmo utilizando imagens como estímulo.

Uma vez que os participantes revelaram uma utilização moderada de recursos cognitivos durante a realização das tarefas (motivação e envolvimento), conclui-se acerca de um impacto do processamento não-analítico nos seus julgamentos (e.g. Chaiken & Maheswaran, 1994). Por outro lado, pensa-se que também a repetição pode ter originado um sentimento de familiaridade com a tarefa e favorecido um processamento não-analítico (Garcia-Marques & Mackie, 2001).

Compreender em que medida os indivíduos associam a Política à dimensão de Credibilidade e o papel das suas atitudes nesta relação é útil para compreender a formação dos esquemas políticos subjacentes à forma como os indivíduos processam e interpretam a informação política que recebem do meio, o que por sua vez poderá contribuir para interpretar as características das campanhas eleitorais, das escolhas dos eleitores e também da sua própria mobilização. A investigação permite inclusivamente perceber porque razão os resultados eleitorais poderão por vezes ser contrários ou distanciados dos resultados das sondagens – é possível os indivíduos terem uma atitude negativa face à Política e, no entanto, percepcionarem-na como sendo de confiança e com Credibilidade. Nas sondagens os indivíduos manifestam as suas avaliações explícitas negativas, mas nas eleições manifestam a associação implícita de base que associa Credibilidade a Política.

Alguns aspectos específicos impõem a necessidade de uma reflexão crítica a este estudo. Nomeadamente, identificam-se alguns problemas metodológicos e conceptuais, entre os quais o facto da metodologia implícita utilizada não realizar a aferição dos tempos de reacção dos participantes, o que não permitiu calcular a fidelidade através do método de “split half”, ainda para mais não tendo sido encontrada outra versão em português do IAT em papel e lápis, ou seja, não foi possível aferir as propriedades métricas da medida.

Uma vez que foi utilizado o método de amostragem por conveniência, restringindo a amostra à população universitária, levantam-se questões sobre a representatividade e generalização dos resultados para a população.

Outra das limitações que se pode identificar neste estudo é o facto da medida explícita não ter sido pré-testada.

Também o facto de terem existido diferenças nas condições de aplicação poderá ser uma objecção a este estudo - a uns participantes a experiência foi aplicada individualmente e a outros em grupo, tendo-se verificado diferentes níveis de ruído, em virtude de os dados terem sido recolhidos em diferentes locais. Contudo, relativamente a este aspecto considera-se que, uma vez que as tarefas do IAT pretendem aceder às associações que automaticamente os indivíduos estabelecem, não requer recursos cognitivos.

É possível ainda que o número e o tempo dispendido nas tarefas que os sujeitos tiveram de realizar tenha sido suficientemente prolongado para fazer emergir um efeito de adaptação à tarefa ou, por outro lado, de aborrecimento.

Deste modo, permanecem ainda muitas questões para as quais se propõe a procura de respostas em investigações futuras. Nomeadamente, sugere-se avaliar a fidelidade do IAT em formato papel e lápis, recorrendo ao procedimento de Teste-Reteste (Lemm et al., 2008), isto é, a aplicação do teste duas vezes, em momentos distintos, nas mesmas circunstâncias aos mesmos indivíduos.

Poderia também pensar-se em fazer um estudo comparativo, utilizando as duas versões do IAT, versão computadorizada e em papel e lápis, de modo a verificar se os efeitos encontrados se mantêm.

Seria igualmente útil aprofundar futuramente, a um nível implícito e explícito, a relação que existe na atribuição de Credibilidade e atitude face à Política e a atribuição de Credibilidade e atitude face aos Políticos (i.e. aos agentes que efectivamente exercem o poder político). Relacionado com este aspecto, seria igualmente pertinente investigar em trabalhos futuros a possibilidade de dissociação emocional-perceptiva relativamente à Política e aos Políticos, nomeadamente mediante a replicação do estudo com estímulos emocionógenos e

não emocionógenos ou solicitando aos participantes para classificarem os diferentes estímulos utilizados como estando associados a diferentes emoções, procurando, assim, estudar mais aprofundadamente o impacto dos mecanismos afectivos.

Seria interessante averiguar se nas próximas eleições o acto de ir ou não votar dos participantes seria congruente com intenção de votar referida no presente estudo e perceber se de facto a medida implícita de Credibilidade prediz o comportamento eleitoral.

Indo ao encontro do que foi referido anteriormente, tendo em conta a situação política, económica e social em que o país se encontrava na altura em que foram recolhidos os resultados, seria igualmente útil averiguar noutro momento a estabilidade ou instabilidade das associações com os mesmos sujeitos ao longo do tempo, já que as respostas a categorias sociais tendem a ser sensíveis ao contexto.

Como observação final, esta investigação chama a atenção para o facto de que, pelo menos na presente amostra, existe uma crença de base na Política, apesar de uma percepção mais negativa que possa existir, e que traduz a complexidade da relação dos indivíduos com a Política. Por um lado, implicitamente existe uma associação de Política a Credibilidade que parece moderar a intenção de voto dos indivíduos, porém existe igualmente associação explícita entre Política e Não-Credibilidade e uma avaliação negativa da Política a nível implícito e explícito. Neste sentido, parece importante transformar, credibilizar e melhorar a imagem da cena política, não só por meio de reformas no próprio sistema político, mas sobretudo através de mudanças naquilo que são os comportamentos e imagem éticos claramente reconhecidos pelos cidadãos, procurando criar, assim, condições para, por um lado dar resposta às necessidades e expectativas dos indivíduos e por outro lado promover a sua mobilização.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antunes, R. J. S. (2008). *Identificação partidária e comportamento eleitoral: Factores estruturais, atitudes e mudanças no sentido de voto*. Tese de doutoramento apresentada à Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade de Coimbra, Coimbra.
- Arceneaux, K. (2007). Can partisan cues diminish democratic accountability? *Political Behavior, 30*, 139-160.
- Bassili, J. N., & Brown, R. D. (2005). Implicit and explicit attitudes: Research, challenges, and theory. In D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *Handbook of attitudes and attitude change* (pp. 543–574). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Bodenhausen, G.V., & Wyer, R. S. (1985). Efeitos dos estereótipos nas estratégias de tomada de decisão e de processamento da informação. In T. Garcia-Marques, & L. Garcia-Marques (Eds), *Os estereótipos e sua influência no processamento de informação* (1ª ed.) (pp. 105-131). Lisboa: ISPA.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 39* (5), 752-766.
- Chaiken, S., & Maheswaran, D. (1994). Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task performance on attitude judgement. *Journal of Personality and Social Psychology, 66* (3), 460-473.
- Chen, S., Duckworth, K., & Chaiken, S. (1999). Motivated Heuristic and Systematic Processing. *Psychological Inquiry, 10*, 44–49.
- Choma, B. L., & Hafer, C. L. (2009). Understanding the relation between explicitly and implicitly measured political orientation: The moderating role of political sophistication. *Personality and Individual Differences, 47*, 964-967.



- Clow, K. E., James, K. E., Sisk, S. E., & Cole, H. S. (in press, 2011). Source Credibility, Visual Strategy and the Model in Print Advertisements. *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 5 (3), 24-31.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., Kardes, F. R (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (2), 229-238.
- Fazio, R. H., & Towles-Schwen, T. (1999). The MODE model of attitude-behavior processes. In S. Chaiken Y. Trope (Eds.), *Dual process theories in social psychology* (pp. 97-116). New York: Guilford.
- Fernandes, A. T. (2002). Modelos do comportamento eleitoral: uma breve introdução crítica. *Sociologia, Problemas e Práticas*, 39, 209-212.
- Ferreira, R. & Garcia-Marques, T. (2010). A credibilidade e os políticos: Confiança e desconfiança em persuasão. In *Actas VII Simpósio Nacional Investigação Psicologia* (edição on-line). Braga: Universidade do Minho.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Freire, A. (2003). Desempenho da democracia e reformas políticas: O caso português em perspectiva comparada. *Sociologia, Problemas e Práticas*, 43, 133-160.
- Garcia-Marques, T. (2003a). A regulação da activação de diferentes modos de processamento da informação: O papel do «sentimento de familiaridade». *Análise Psicológica*, 3 (21), 267-285.
- Garcia-Marques, T. (2003b). Avaliação da familiaridade e da valência de palavras concretas e abstractas em língua portuguesa. *Laboratório de Psicologia*, 1 (1), 21-44.

- Garcia-Marques, T. & Mackie D. (2001). The feeling of familiarity as a regulator of persuasive processing. *Social Cognition, 19*, 9-34.
- Garrido, M., & Garcia-Marques, L. (2003). Em busca da distinção perdida: Acessibilidade versus disponibilidade mnésicas em cognição social. *Análise Psicológica, 3* (21), 287-305.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin, 132* (5), 692–731.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2011). The associative-propositional evaluation model: Theory, evidence, and open questions. *Advances in Experimental Social Psychology, 44*, 59-127.
- Gilovich, T., Griffin, D., & Kahneman, D. (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press.
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review, 102* (1), 4–27.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). A medida de diferenças individuais em cognição implícita. O Teste de Associação Implícita. In T. Garcia-Marques, & L. Garcia-Marques (Eds), *Os estereótipos e sua influência no processamento de informação* (1ª ed.) (pp. 231-263). Lisboa: ISPA.
- Greenwald, A. G., & Nosek, B. A. (2008). *Attitudinal dissociation: What does it mean?* Recuperado em Abril, 23, 2011, através da fonte <http://www.projectimplicit.net/nosek/papers/>
- Kam, C. D. (2007). Implicit attitudes, explicit choices: When subliminal priming predicts candidate preference. *Political Behavior, 29* (3), 343-367.

- Kinder, D. R. (1998). Opinion and action in the realm of politics. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (Vol. 2, 4th ed., pp. 778-867). Boston: McGraw-Hill.
- Lane, K. A., Mitchell, J. P., & Banaji, M. R. (2005). Me and my group: Cultural status can disrupt cognitive consistency. *Social Cognition*, *23*, 353-386.
- Lapierre, R. T. (1934). Attitudes vs. Actions. *Social Forces*, *13*, 230-237.
- Lau, R. R., & Redlawsk, D. P. (2001). Advantages and Disadvantages of Cognitive Heuristics in Political Decision Making. *American Journal of Political Science*, *45*, 951-971.
- Lemm, K. M., Lane, K. A., Sattler, D. N., Khan, S. R., & Nosek, B. A. (2008). Assessing Implicit Cognitions with a Paper-Format Implicit Association Test. In T. G. Morrison, & M. A. Morrison (Eds.), *The psychology of modern prejudice* (pp. 123-146). Hauppauge, NY: Nova Science Publishers.
- Lima, M. L. (2006). Atitudes: estrutura e mudança. In M. B. Monteiro, & J. Vala (Eds.), *Psicologia Social* (7ª ed.) (pp. 187-225). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Lisi, M. (2010). O voto dos indecisos nas democracias recentes: um estudo comparado. *Análise Social*, *45* (194), 29-61.
- Lodge, M., & Taber, C. S. (2005). Automaticity of Affect for Political Candidates, Parties, and Issues: An Experimental Test of The Hot Cognition Hypothesis. *Political Psychology*, *26* (3), 455-82.
- Lowery, B. S., Hardin, C. D., & Sinclair, S. (2001). Social influence effects on automatic racial prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*, 842-855.
- Macrae, C. N., Milne, A. B., & Bodenhausen, G. V. (1994). Estereótipos enquanto instrumentos de poupança de energia: um vislumbre do interior da caixa de ferramentas cognitiva. In T. Garcia-Marques, & L. Garcia-Marques (Eds), *Os estereótipos e sua influência no processamento de informação* (1ª ed.) (pp. 77-103). Lisboa: ISPA.

- Maroco, J. (2007). *Análise Estatística – com utilização do SPSS* (3ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Mori, K., Uchida, A., & Imada, R. (2008). A paper-format group performance test for measuring the implicit association of target concepts. *Behavior Research Methods*, 40 (2), 546-555.
- Morris, A., Rosen, A., Bryson, J., & Devos, T. (2004). *What does the IAT measure?* Poster session presented at the 84<sup>th</sup> Annual Convention of the Western Psychological Association, Phoenix, AZ.
- Nosek, B. A. (2005). Moderators of the relationship between implicit and explicit evaluation. *Journal of Experimental Psychology: General*, 134 (4), 565-584.
- Nosek, B. A. (2007). Implicit-explicit relations. *Current Directions in Psychological Science*, 16, 65-69.
- Nosek, B. A., & Banaji, M. R. (2009). *Implicit attitude*. Recuperado em Abril, 23, 2011, através da fonte <http://www.projectimplicit.net/nosek/papers/>
- Nosek, B. A., Graham, J., & Hawkins, C. B. (2010). Implicit Political Cognition. In B. Gawronski, & B. K. Payne (Eds.), *Handbook of Implicit Social Cognition* (pp. 548-564). New York, NY: Guilford.
- Nosek, B. A., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (2005). Understanding and using the Implicit Association Test: II. Method variables and construct validity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31 (2), 166-180.
- Nosek, B. A., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (2007). *The Implicit Association Test at age 7: A methodological and conceptual review*. Recuperado em Abril, 23, 2011, através da fonte <http://www.projectimplicit.net/nosek/papers/>

- Payne, B. K., Burkley, M., & Stokes, M. B. (2008). Why do implicit and explicit attitude tests diverge? The role of structural fit. *Journal of Personality and Social Psychology*, *94*, 16-31.
- Petty, R. E. (1994). Two routes to persuasion: State of the art. In G. d'Ydewalle, & P. Bertelson (Eds.), *International perspectives on psychological science* (pp. 229-247). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*, 847-855.
- Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1999). The Elaboration Likelihood Model: Current status and controversies. In S. Chaiken, & Y. Trope (Eds.), *Dual process theories in social psychology* (pp. 41-72). New York: Guilford Press.
- Priester, J. R., & Petty, R. E. (1995). Source attributions and persuasion: Perceived honesty as a determinant of message scrutiny. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 637-654.
- Ranganath, K. A., Smith, C. T., & Nosek, B. A. (2008). Distinguishing automatic and controlled components of attitudes from direct and indirect measurement. *Journal of Experimental Social Psychology*, *44*, 386-396.
- Santo, P. E. (1997). *O processo de persuasão política: abordagem sistémica de persuasão com referências ao actual sistema político português*. Dissertação de Mestrado em Ciência Política, apresentada no Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Lisboa.
- Sekaquaptewa, D., Vargas, P. T., & von Hippel, W. (2010). A practical guide to paper and pencil implicit measures of attitudes. In B. Gawronski & K. Payne (Eds.), *Handbook of Implicit Social Cognition* (pp. 140-155). NY: Guilford.

- Siegel, E., Dougherty, M. R., & Huber, D. E. (submitted). *Manipulating the need for cognitive control while taking the implicit association test*. Consultado em 9 de Janeiro de 2011, através de [http://psy2.ucsd.edu/~dhuber/smith\\_huber\\_vul.pdf](http://psy2.ucsd.edu/~dhuber/smith_huber_vul.pdf)
- Simon, H. A. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American Economic Review*, 49 (3), 253 – 283.
- Slothuus, R. (2006, April). *Cue-based versus message-based political persuasion: evidence from a survey*. Paper presented at the 2006 Annual Meeting of the Midwest Political Science Association, Chicago.
- Sousa, L., & Triães, J. (2008). *Corrupção e os Portugueses – Atitudes, Práticas e Valores*. RCP Edições.
- Stiff, J. B., & Mongeau, P. A. (2003). *Persuasive communication* (2nd ed.). New York: Guilford.
- Teachman, B. A., Gapinski, K. D., Brownell, K. D., Rawlins, M., & Jeyaram, S. (2003). Demonstrations of implicit anti-fat bias: The impact of providing causal information and evoking empathy. *Health Psychology*, 22, 68–78.
- Todorov, A., Chaiken, S., & Henderson, M. D. (2002). The Heuristic-Systematic Model of Social Information Processing. In J. P. Dillard & M. Pfau (Eds.), *The Persuasion Handbook: Developments in theory and practice* (pp. 195-211). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Tormala, Z. L., Briñol, P., & Petty, R. E. (2006). When credibility attacks: The reverse impact of source credibility on persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 684-691.
- Vala, J., Torres, A., Ramos, A., & Lavado, S. (2010). *Portugal e Europa: Atitudes e valores em mudança*. Consultado em 15 de Maio de 2011, através de <http://www.atitudessociais.org/divulga/relatoriocomparativo20022008.pdf>

Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25 (4), 41–78.

Wittenbrink, B., Judd, C. M., & Park, B. (2001). Evaluative Versus Conceptual Judgments in Automatic Stereotyping and Prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37 (3), 244-52.

# Anexos



# Anexo A

ANEXO A – Características do Delineamento

Tabela 1. Delineamento Factorial

		DIMENSÃO CREDIBILIDADE		VALÊNCIA DAS PALAVRAS	
		Credível	Não-Credível	Positivas	Negativas
DIMENSÃO POLÍTICA	Política	Credível Política	Não-Credível Política	Positivas Política	Negativas Política
	Não-Política	Credível Não-Política	Não-Credível Não-Política	Positivas Não-Política	Negativas Não-Política

Tabela 2. Tarefas do IAT (resultantes do cruzamento de condições)

Tarefa x	
Credível	Não-Credível
Política	Não-Política

Tarefa y	
Credível	Não-Credível
Não-Política	Política

Tarefa z	
Não-Credível	Credível
Política	Não-Política

Tarefa t	
Não-Credível	Credível
Não-Política	Política

Tarefa $\alpha$	
Positivo	Negativo
Política	Não-Política

Tarefa $\beta$	
Positivo	Negativo
Não-Política	Política

# Anexo B

## ANEXO B - Materiais

### Lista de palavras Credíveis e Não-Credíveis

*Palavras Credíveis:* autêntico, genuíno, aceitável, convincente, real, fidedigno, lógico, credível, coerente, confiança, precisão, verosímil, incontestável, adequado, acreditar, certeza, crer, fiel, certo, verídico, verdadeiro, legítimo, fiável, aprovação, exacto, plausível, concordância, congruente, irrefutável, apto

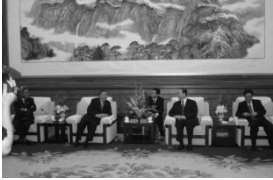





*Palavras Não-Credíveis:* ilegal, mentira, enganador, rejeitar, incerto, desconfiança, irreal, inadequado, incoerente, infiel, discutível, inapropriado, desajustado, ilegítimo, incerteza, contestável, hipócrita, incongruente, falso, incrível, injusto, suspeito, desaprovação, fingido, inapto, inaceitável, inexacto, dúbio, duvidoso, inválido

### Lista de palavras positivas e negativas









*Palavras positivas:* iniciativa, amigo, paraíso, conquista, ética, união, dignidade, liberdade, impacto, debate, dinâmico, identidade, dinheiro, glória, virtude

*Palavras negativas:* abismo, conflito, armas, droga, bomba, prisão, conspiração, armadilha, abuso, homicídio, fraude, vício, negligente, dívida, catástrofe

Imagens utilizadas na versão papel e lápis do IAT









TAREFA → N° de apresentação	CATEGORIA	IMAGEM
X → 1	Política	
X → 2	Política	
X → 3	Não-Política	
X → 4	Não-Política	
X → 5	Não-Política	
X → 6	Não-Política	


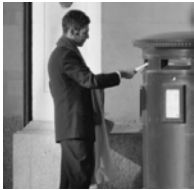






<p>X → 7</p>	<p>Política</p>	
<p>X → 8</p>	<p>Política</p>	
<p>X → 9</p>	<p>Não-Política</p>	
<p>X → 10</p>	<p>Política</p>	
<p>X → 11</p>	<p>Não-Política</p>	
<p>X → 12</p>	<p>Política</p>	
<p>X → 13</p>	<p>Política</p>	
<p>X → 14</p>	<p>Não-Política</p>	









<p>X → 15</p>	<p>Política</p>	
<p>Y → 1</p>	<p>Política</p>	
<p>Y → 2</p>	<p>Política</p>	
<p>Y → 3</p>	<p>Política</p>	
<p>Y → 4</p>	<p>Não-Política</p>	
<p>Y → 5</p>	<p>Política</p>	
<p>Y → 6</p>	<p>Política</p>	
<p>Y → 7</p>	<p>Política</p>	









Y → 8	Política	
Y → 9	Política	
Y → 10	Não-Política	
Y → 11	Política	
Y → 12	Não-Política	
Y → 13	Política	
Y → 14	Não-Política	
Y → 15	Não-Política	





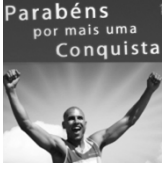











Z → 1	Não-Política	
Z → 2	Política	
Z → 3	Política	
Z → 4	Não-Política	
Z → 5	Não-Política	
Z → 6	Política	
Z → 7	Não-Política	
Z → 8	Política	

Z → 9	Política	
Z → 10	Não-Política	
Z → 11	Política	
Z → 12	Não-Política	
Z → 13	Não-Política	
Z → 14	Não-Política	
Z → 15	Não-Política	
T → 1	Política	





T → 2	Política	
T → 3	Não-Política	
T → 4	Não-Política	
T → 5	Não-Política	
T → 6	Política	
T → 7	Não-Política	
T → 8	Não-Política	
T → 9	Não-Política	

T → 10	Política	
T → 11	Política	
T → 12	Política	
T → 13	Política	
T → 14	Política	
T → 15	Política	
α → 1	Não-Política	
α → 2	Política	

<p><math>\alpha \rightarrow 3</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\alpha \rightarrow 4</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\alpha \rightarrow 5</math></p>	<p>Política</p>	
<p><math>\alpha \rightarrow 6</math></p>	<p>Política</p>	
<p><math>\alpha \rightarrow 7</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\alpha \rightarrow 8</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\alpha \rightarrow 9</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\alpha \rightarrow 10</math></p>	<p>Política</p>	

$\alpha \rightarrow 11$	Política	
$\alpha \rightarrow 12$	Política	
$\alpha \rightarrow 13$	Política	
$\alpha \rightarrow 14$	Política	
$\alpha \rightarrow 15$	Não-Política	
$\beta \rightarrow 1$	Política	
$\beta \rightarrow 2$	Política	
$\beta \rightarrow 3$	Política	

<p><math>\beta \rightarrow 4</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\beta \rightarrow 5</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\beta \rightarrow 6</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\beta \rightarrow 7</math></p>	<p>Política</p>	
<p><math>\beta \rightarrow 8</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\beta \rightarrow 9</math></p>	<p>Política</p>	
<p><math>\beta \rightarrow 10</math></p>	<p>Não-Política</p>	
<p><math>\beta \rightarrow 11</math></p>	<p>Não-Política</p>	

$\beta \rightarrow 12$	Não-Política	
$\beta \rightarrow 13$	Política	
$\beta \rightarrow 14$	Política	
$\alpha \rightarrow 15$	Não-Política	



## Medida Implícita - IAT em papel e lápis

### UM ESTUDO SOBRE A DIMENSÃO “CREDIBILIDADE”

O presente estudo enquadra-se no âmbito da realização da tese de mestrado em Psicologia Social e das Organizações da aluna Teresa Mota Capitão - Instituto Superior de Psicologia Aplicada – IU. Tem como objectivo o estudo da dimensão de Credibilidade.

A sua participação é voluntária, sendo assegurado o anonimato dos seus dados pessoais e das suas respostas. Estes serão apenas tratados estatisticamente e não de forma individual.

Na página que se segue apresentamos-lhe uma tarefa que apesar de parecer complexa é de fácil execução. Terá apenas de ler com atenção as suas instruções. A mesma será executada dentro de certos limites temporais, pelo que após ler as instruções a sua actividade será acompanhada pelo investigador.

Obrigada pela sua colaboração.

## INSTRUÇÕES:

Nas tarefas que se seguem ser-lhe-ão apresentados conjuntos de **palavras e imagens**.

Terá apenas que classificar cada uma delas o mais rapidamente possível, fazendo uma cruz à esquerda ou à direita, consoante as categorias que estiverem definidas à esquerda e à direita.

Ao todo deverá completar 6 tarefas de classificação, usando 6 categorias diferentes. As imagens devem ser classificadas na categoria: imagens associadas a Política vs Não associadas a Política. As palavras devem ser categorizadas ora como Credíveis vs Não-Credíveis, ora como Positivas vs Negativas.

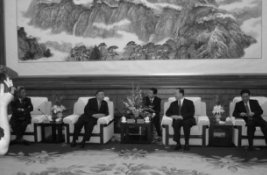




Em baixo encontram-se essas 6 categorias associadas a alguns exemplos de palavras e imagens de cada uma delas.






*Assim, tenha em atenção:*






- Os títulos no topo definem as categorias a serem utilizadas pelas palavras ou imagens. Deste modo, quando o item pertencer a uma categoria do lado esquerdo preencha o círculo do lado esquerdo e quando o item pertencer a uma categoria do lado direito preencha o círculo do lado direito
- Ao todo deverá completar 6 tarefas, sendo o início e o fim de cada uma delas determinado pelo investigador
- A rapidez de resposta é importante, visto que a tarefa tem de ser executada num tempo limite e pretende-se que consiga um maior número de respostas possíveis
- Terá apenas **30 SEGUNDOS** para completar cada tarefa
- Para melhores resultados, evite distrações e fique concentrado

# TAREFA

X

Credível Político		Não-Credível Não-Político
O		O
O	ilegal	O
O		O
O	autêntico	O
O		O
O	mentira	O
O		O
O	genuíno	O
O		O
O	enganador	O

<b>Credível Político</b>		<b>Não-Credível Não-Político</b>
O		O
O	rejeitar	O
O		O
O	incerto	O
O		O
O	aceitável	O
O		O
O	desconfiança	O
O		O
O	convicente	O

Credível Político		Não-Credível Não-Político
O		O
O	real	O
O		O
O	fidedigno	O
O		O
O	irreal	O
O		O
O	inadequado	O
O		O
O	lógico	O

## INSTRUÇÕES:

Na tarefa que se segue ser-lhe-ão apresentados conjuntos de **palavras** e **imagens**.

Terá apenas que classificar cada uma delas o mais rapidamente possível, fazendo uma cruz à esquerda ou à direita, consoante as categorias que estiverem definidas à esquerda e à direita.

As imagens devem ser classificadas na categoria: imagens associadas a Política vs Não associadas a Política. As palavras devem ser categorizadas como Credíveis vs Não-Credíveis.

Em baixo encontram-se essas categorias associadas a alguns exemplos de palavras e imagens de cada uma delas.






*Assim, tenha em atenção:*






- Repare que **a posição das categorias no topo mudou**. As palavras ou imagens para classificação também serão diferentes. No entanto, as regras são as mesmas
- Os títulos no topo definem as categorias a serem utilizadas pelas palavras ou imagens. Deste modo, quando o item pertencer a uma categoria do lado esquerdo preencha o círculo do lado esquerdo e quando o item pertencer a uma categoria do lado direito preencha o círculo do lado direito
- A rapidez de resposta é importante, visto que a tarefa tem de ser executada num tempo limite e pretende-se que consiga um maior número de respostas possíveis
- Lembre-se que terá apenas **30 SEGUNDOS** para completar a tarefa, sendo o início e o fim determinado pelo investigador
- Para melhores resultados, evite distrações e fique concentrado



**TAREFA**

*y*



Credível Não-Político		Não-Credível Político
O		O
O	incoerente	O
O		O
O	infiel	O
O		O
O	discutível	O
O		O
O	inapropriado	O
O		O
O	desajustado	O

Credível Não-Político		Não-Credível Político
O		O
O	credível	O
O		O
O	coerente	O
O		O
O	confiança	O
O		O
O	ilegítimo	O
O		O
O	incerteza	O

Credível Não-Político		Não-Credível Político
O		O
O	contestável	O
O		O
O	hipócrita	O
O		O
O	incongruente	O
O		O
O	precisão	O
O		O
O	verosímil	O

## INSTRUÇÕES:

Na tarefa que se segue ser-lhe-ão apresentados conjuntos de **palavras** e **imagens**.

Terá apenas que classificar cada uma delas o mais rapidamente possível, fazendo uma cruz à esquerda ou à direita, consoante as categorias que estiverem definidas à esquerda e à direita.

As imagens devem ser classificadas na categoria: imagens associadas a Política vs Não associadas a Política. As palavras devem ser categorizadas como Credíveis vs Não-Credíveis.






Em baixo encontram-se essas categorias associadas a alguns exemplos de palavras e imagens de cada uma delas.




*Assim, tenha em atenção:*






- Repare que **a posição das categorias no topo mudou**. As palavras ou imagens para classificação também serão diferentes. No entanto, as regras são as mesmas
- Os títulos no topo definem as categorias a serem utilizadas pelas palavras ou imagens. Deste modo, quando o item pertencer a uma categoria do lado esquerdo preencha o círculo do lado esquerdo e quando o item pertencer a uma categoria do lado direito preencha o círculo do lado direito
- A rapidez de resposta é importante, visto que a tarefa tem de ser executada num tempo limite e pretende-se que consiga um maior número de respostas possíveis
- Lembre-se que terá apenas **30 SEGUNDOS** para completar a tarefa, sendo o início e o fim determinado pelo investigador
- Para melhores resultados, evite distrações e fique concentrado

**TAREFA**

**Z**

<p><b>Não-Credível</b> <b>Político</b></p>		<p><b>Credível</b> <b>Não-Político</b></p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>incontestável</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>falso</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>adequado</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>incrédível</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>acreditar</p>	<p>O</p>

<p><b>Não-Credível</b> <b>Político</b></p>		<p><b>Credível</b> <b>Não-Político</b></p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>certeza</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>crer</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>injusto</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>fiel</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>certo</p>	<p>O</p>

<p><b>Não-Credível</b> <b>Político</b></p>		<p><b>Credível</b> <b>Não-Político</b></p>
O		O
O	verídico	O
O		O
O	verdadeiro	O
O		O
O	legítimo	O
O		O
O	suspeito	O
O		O
O	desaprovação	O



## INSTRUÇÕES:

Na tarefa que se segue ser-lhe-ão apresentados conjuntos de **palavras** e **imagens**.

Terá apenas que classificar cada uma delas o mais rapidamente possível, fazendo uma cruz à esquerda ou à direita, consoante as categorias que estiverem definidas à esquerda e à direita.

As imagens devem ser classificadas na categoria: imagens associadas a Política vs Não associadas a Política. As palavras devem ser categorizadas como Credíveis vs Não-Credíveis.






Em baixo encontram-se essas categorias associadas a alguns exemplos de palavras e imagens de cada uma delas.

*Assim, tenha em atenção:*






- Repare que **a posição das categorias no topo mudou**. As palavras ou imagens para classificação também serão diferentes. No entanto, as regras são as mesmas
- Os títulos no topo definem as categorias a serem utilizadas pelas palavras ou imagens. Deste modo, quando o item pertencer a uma categoria do lado esquerdo preencha o círculo do lado esquerdo e quando o item pertencer a uma categoria do lado direito preencha o círculo do lado direito
- A rapidez de resposta é importante, visto que a tarefa tem de ser executada num tempo limite e pretende-se que consiga um maior número de respostas possíveis
- Lembre-se que terá apenas **30 SEGUNDOS** para completar a tarefa, sendo o início e o fim determinado pelo investigador
- Para melhores resultados, evite distrações e fique concentrado

# TAREFA

t

<p><b>Não-Credível</b> <b>Não-Político</b></p>		<p><b>Credível</b> <b>Político</b></p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p> fingido</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p> fiável</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p> aprovação</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p> inapto</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p> inaceitável</p>	<p>O</p>

<p><b>Não-Credível</b> <b>Não-Político</b></p>		<p><b>Credível</b> <b>Político</b></p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>exacto</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>dúbio</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>apto</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>plausível</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>inválido</p>	<p>O</p>

<p><b>Não-Credível</b> <b>Não-Político</b></p>		<p><b>Credível</b> <b>Político</b></p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>inexacto</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>duvidoso</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>concordância</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>congruente</p>	<p>O</p>
<p>O</p>		<p>O</p>
<p>O</p>	<p>irrefutável</p>	<p>O</p>

## INSTRUÇÕES:

Na tarefa que se segue ser-lhe-ão apresentados conjuntos de **palavras** e **imagens**.

Terá apenas que classificar cada uma delas o mais rapidamente possível, fazendo uma cruz à esquerda ou à direita, consoante as categorias que estiverem definidas à esquerda e à direita.

As imagens devem ser classificadas na categoria: imagens associadas a Política vs Não associadas a Política. As palavras devem ser categorizadas como Positivas vs Negativas.






Em baixo encontram-se essas categorias associadas a alguns exemplos de palavras e imagens de cada uma delas.

*Assim, tenha em atenção:*




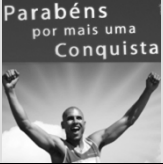

- Repare que as **categorias no topo são diferentes**. As palavras ou imagens para classificação também serão diferentes. No entanto, as regras são as mesmas
- Os títulos no topo definem as categorias a serem utilizadas pelas palavras ou imagens. Deste modo, quando o item pertencer a uma categoria do lado esquerdo preencha o círculo do lado esquerdo e quando o item pertencer a uma categoria do lado direito preencha o círculo do lado direito
- A rapidez de resposta é importante, visto que a tarefa tem de ser executada num tempo limite e pretende-se que consiga um maior número de respostas possíveis
- Lembre-se que terá apenas **30 SEGUNDOS** para completar a tarefa, sendo o início e o fim determinado pelo investigador
- Para melhores resultados, evite distrações e fique concentrado






# TAREFA

*α*

Positivo Político		Negativo Não-Político
O		O
O	identidade	O
O		O
O	negligente	O
O		O
O	glória	O
O		O
O	abismo	O
O		O
O	liberdade	O



Positivo Político		Negativo Não-Político
O		O
O	dignidade	O
O		O
O	paraíso	O
O		O
O	droga	O
O		O
O	catástrofe	O
O		O
O	iniciativa	O

Positivo Político		Negativo Não-Político
O		O
O	conflito	O
O		O
O	união	O
O		O
O	dinheiro	O
O		O
O	virtude	O
O		O
O	homicídio	O

## INSTRUÇÕES:

Na tarefa que se segue ser-lhe-ão apresentados conjuntos de **palavras** e **imagens**.

Terá apenas que classificar cada uma delas o mais rapidamente possível, fazendo uma cruz à esquerda ou à direita, consoante as categorias que estiverem definidas à esquerda e à direita.

As imagens devem ser classificadas na categoria: imagens associadas a Política vs Não associadas a Política. As palavras devem ser categorizadas como Positivas vs Negativas.






Em baixo encontram-se essas categorias associadas a alguns exemplos de palavras e imagens de cada uma delas.






*Assim, tenha em atenção:*

- Repare que as **categorias no topo são diferentes**. As palavras ou imagens para classificação também serão diferentes. No entanto, as regras são as mesmas
- Os títulos no topo definem as categorias a serem utilizadas pelas palavras ou imagens. Deste modo, quando o item pertencer a uma categoria do lado esquerdo preencha o círculo do lado esquerdo e quando o item pertencer a uma categoria do lado direito preencha o círculo do lado direito
- A rapidez de resposta é importante, visto que a tarefa tem de ser executada num tempo limite e pretende-se que consiga um maior número de respostas possíveis
- Lembre-se que terá apenas **30 SEGUNDOS** para completar a tarefa, sendo o início e o fim determinado pelo investigador
- Para melhores resultados, evite distrações e fique concentrado

TAREFA

β

Positivo Não-Político		Negativo Político
O		O
O	fraude	O
O		O
O	conspiração	O
O		O
O	abuso	O
O		O
O	dinâmico	O
O		O
O	conquista	O

Positivo Não-Político		Negativo Político
O		O
O	Prisão	O
O		O
O	Impacto	O
O		O
O	vício	O
O		O
O	amigo	O
O		O
O	armas	O

Positivo Não-Político		Negativo Político
O		O
O	ética	O
O		O
O	armadilha	O
O		O
O	debate	O
O		O
O	Bomba	O
O		O
O	Dívida	O





6. Qual considera ser a opinião das pessoas no geral sobre a política?

Desfavorável	–	–	–	–	–	–	–	Favorável
1	2	3	<b>4</b>	5	6	7		

7. Qual a sua opinião sobre a política?

Desfavorável	–	–	–	–	–	–	–	Favorável
1	2	3	<b>4</b>	5	6	7		

8. Qual considera ser o grau de credibilidade que as pessoas atribuem à política?

Nada credível	–	–	–	–	–	–	–	Totalmente credível
1	2	3	<b>4</b>	5	6	7		

9. Qual o grau de credibilidade que você atribui à política?

Nada credível	–	–	–	–	–	–	–	Totalmente credível
1	2	3	<b>4</b>	5	6	7		

10. Os políticos sabem sobre o que falam.

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

11. Podemos confiar no parecer de um político.

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

12. Acredito nos políticos porque são especialistas em questões de governação do país.

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

13. O país está bem representado pela actual classe política.

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

*Tabela 1. Itens e respectivas dimensões da medida explícita*

ITENS	DIMENSÕES AVALIADAS
1. Votou nas últimas eleições? 2. Pensa votar nas próximas eleições? 3. Qual a sua orientação política? 4. Gosta de política? 5. Qual o nível de informação que tem sobre política?	Caracterização Política
8. Qual considera ser o grau de credibilidade que as pessoas atribuem à política? 9. Qual o grau de credibilidade que você atribui à política? 10. Os políticos sabem sobre o que falam. 11. Podemos confiar no parecer de um político. 12. Acredito nos políticos porque são especialistas em questões de governação do país.	Associação com a dimensão de Credibilidade
6. Qual considera ser a opinião das pessoas no geral sobre a política? 7. Qual a sua opinião sobre a política? 13. O país está bem representado pela actual classe política.	Atitude face à Política

Medidas de caracterização sócio-demográfica e de controlo

## QUESTIONÁRIO II

Neste último questionário pedimos-lhe apenas que responda a algumas questões de caracterização sócio-demográfica e sobre a sua participação neste estudo.

Asseguramos-lhe o anonimato dos seus dados pessoais e das suas respostas. Estes serão apenas tratados estatisticamente e não de forma individual.

Não existem respostas certas ou erradas, apenas se pretende saber a sua opinião geral.

Obrigada pela sua colaboração.

Idade: \_\_\_\_\_

Sexo:

Feminino

Masculino

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

Por favor faça um círculo em torno do número que melhor representa a sua opinião relativamente às questões que se seguem. O ponto 4, poderá ser utilizado em caso de qualquer indecisão.

1. Em que medida considera que este estudo foi interessante?

Nada interessante    \_    \_    \_    **4**    \_    \_    \_    Muito interessante  
1    2    3    4    5    6    7

2. Acha que conseguiria ter sido mais rápido a responder?

Sim

Não

3. Considera que as tarefas foram:

Fáceis    \_    \_    \_    **4**    \_    \_    \_    Dífceis  
1    2    3    4    5    6    7

4. Em que medida esteve envolvido na realização das tarefas?

Nada envolvido    \_    \_    \_    **4**    \_    \_    \_    Muito envolvido  
1    2    3    4    5    6    7

5. Qual foi a sua motivação para realizar as tarefas?

Nada motivado    \_    \_    \_    **4**    \_    \_    \_    Muito motivado  
1    2    3    4    5    6    7

# Anexo C

## ANEXO C – Pré-Teste e Relatório do Pré-Teste

### Pré-Teste das palavras de Credibilidade

## COMO DEFINIR CREDIBILIDADE?

Obrigada pela sua colaboração neste estudo sobre a dimensão de **Credibilidade**. Neste questionário são apresentadas várias palavras. Pedimos-lhe que nos indique em que medida considera que estas palavras estão relacionadas com o conceito de **Credibilidade**, utilizando a escala

Nada            1            2            3            4            5            6            7            Totalmente.

Por favor faça um círculo em torno do número que melhor representa a sua primeira impressão. O ponto 4, poderá ser usado em caso de qualquer indecisão.

Não há respostas certas ou erradas, apenas se pretende saber a opinião geral das pessoa.

Obrigada pela sua colaboração.

	Nada Credível = Não Credível					Totalmente Credível		
	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Descrença</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Encontro</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Injusto</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Inapto</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Inaceitável</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Agressão</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Suspeito</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Inconformidade</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Congruente</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Antipatia</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Fé</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Insucesso</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Conveniente</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Inconcordância</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Desajustado</b>	1	2	3	4	5	6	7	
<b>Aceitável</b>	1	2	3	4	5	6	7	

Legal	1	2	3	4	5	6	7
Saúde	1	2	3	4	5	6	7
Incontestável	1	2	3	4	5	6	7
Infiel	1	2	3	4	5	6	7
Duvidoso	1	2	3	4	5	6	7
Irrefutável	1	2	3	4	5	6	7
Ganhar	1	2	3	4	5	6	7
Perfeito	1	2	3	4	5	6	7
Facilidade	1	2	3	4	5	6	7
Abraço	1	2	3	4	5	6	7
Inseguro	1	2	3	4	5	6	7
Exacto	1	2	3	4	5	6	7
Nervoso	1	2	3	4	5	6	7
Inadequado	1	2	3	4	5	6	7
Verídico	1	2	3	4	5	6	7
Fiável	1	2	3	4	5	6	7
Conquista	1	2	3	4	5	6	7
Ajustado	1	2	3	4	5	6	7
Fingido	1	2	3	4	5	6	7
Mentira	1	2	3	4	5	6	7
Rejeitar	1	2	3	4	5	6	7
Aprovação	1	2	3	4	5	6	7
Seguro	1	2	3	4	5	6	7
Leal	1	2	3	4	5	6	7
Inimigo	1	2	3	4	5	6	7
Irreal	1	2	3	4	5	6	7
Illegal	1	2	3	4	5	6	7
Fiel	1	2	3	4	5	6	7
Desconfiança	1	2	3	4	5	6	7
Sucesso	1	2	3	4	5	6	7
Traição	1	2	3	4	5	6	7
Desleal	1	2	3	4	5	6	7
Incoerente	1	2	3	4	5	6	7
Doença	1	2	3	4	5	6	7
Confusão	1	2	3	4	5	6	7
Genuíno	1	2	3	4	5	6	7
Concordância	1	2	3	4	5	6	7
Incerteza	1	2	3	4	5	6	7
Dignidade	1	2	3	4	5	6	7
Recusável	1	2	3	4	5	6	7
Segurança	1	2	3	4	5	6	7
Tranquilidade	1	2	3	4	5	6	7
Credível	1	2	3	4	5	6	7
Inexacto	1	2	3	4	5	6	7
Irrecusável	1	2	3	4	5	6	7

<b>Imperfeito</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Felicidade</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Hipócrita</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Contestável</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Incredulidade</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Doloroso</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Incrédível</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Incongruente</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Fidedigno</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Imprecisão</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Efectivo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Real</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Perder</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Convincente</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Excessivo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Acreditar</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Confiança</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Apto</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Adequado</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Ternura</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Violência</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Desacordo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Iniciativa</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Prisão</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Evidente</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Caótico</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Calma</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Simpatia</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Falso</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Acordo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Enganador</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Guerra</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Assustador</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Conformidade</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Inconveniente</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Desaprovação</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Cepticismo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Crer</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Inadmissível</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Questionável</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Amigo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Certo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Apropriado</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Incerto</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Verdadeiro</b>	1	2	3	4	5	6	7

<b>Certeza</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Legítimo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Ilógico</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Suspeito</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Regular</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Verosímil</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Inválido</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Indiscutível</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Dúbio</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Inapropriado</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Lógico</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Plausível</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Precisão</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Paz</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Justo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Liberdade</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Discutível</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Ilegítimo</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Coerente</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Admissível</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Tristeza</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Autêntico</b>	1	2	3	4	5	6	7
<b>Irregular</b>	1	2	3	4	5	6	7

Sexo:

Feminino: \_\_\_\_

Masculino: \_\_\_\_

Idade: \_\_\_\_\_

Habilitações Literárias: \_\_\_\_\_

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

Profissão: \_\_\_\_\_



## Resumo

*O objectivo deste estudo foi o de pré-testar um conjunto de 97 palavras em língua portuguesa, que foram avaliadas relativamente ao grau com que estão relacionadas com a dimensão de Credibilidade, por uma amostra de estudantes universitários de diversas áreas. As médias, desvio-padrão e intervalos de confiança de 95%, são apresentados em tabelas ordenadas para a dimensão pretendida.*

*Palavras-chave:* Credibilidade, categorização

## INTRODUÇÃO

Antes de dar início aos experimentos da investigação sobre a dimensão de Credibilidade, realizou-se um pré-teste com o objectivo de seleccionar os estímulos das respectivas categorias para serem utilizados nos experimentos subsequentes.

A informação que os indivíduos recebem é organizada em categorias e por sua vez, as categorias resultam de uma representação de uma lista de atributos funcionais e perceptivos (Hillis & Caramazza, 1991). A categorização é, assim, “um processo relativamente automático que ocorre de forma imediata e sem atenção consciente” (Gilbert, Pelham & Krull, 1988).

Em termos gerais, o conceito de Credibilidade refere-se ao grau de perícia e de confiança que os indivíduos depositam num determinado alvo. Diferentes autores têm utilizado diferentes dimensões para medir a credibilidade: experiência, confiança, atractividade, simpatia, perícia/expertise, parecença, etc. (cit. por Clow, James, Sisk, & Cole, 2011).

Neste pré-teste apresentou-se uma lista de 97 palavras em língua portuguesa, que foram avaliadas na dimensão de credibilidade. Mais especificamente, averiguou-se os conceitos que as pessoas consideram estar associados à noção de credível e de não credível.

Num segundo estudo pretende-se averiguar a associação que os indivíduos estabelecem entre Política e a dimensão de Credibilidade, procurando perceber o seu impacto na forma como recebem e organizam a informação política, inclusivamente se a Credibilidade percebida poderá servir de heurística para as suas decisões políticas.

## Método

### *Participantes*

Neste pré-teste colaboraram 30 sujeitos (18 do sexo feminino e 12 do sexo masculino), com idades compreendidas entre os 20 e os 45 anos (idade média 24, desvio-padrão 4.47), estudantes do Ensino Superior de diversas áreas (Psicologia, Arquitectura, Economia, Educação, Engenharia, Gestão, Medicina Dentária e Turismo).

### *Material*

A lista de palavras avaliada neste estudo foi construída com base em palavras recolhidas junto de colegas, referidas em diferentes sites da internet (<http://thesaurus.com/>; <http://www.priberam.pt/>) e levantamento exaustivo de informação em dicionários de língua portuguesa.

Foram criadas duas sub-listas de palavras que diferiam no seu grau de credibilidade. Deste modo, uma das listas era constituída por substantivos e adjectivos relativos à dimensão credível (e.g. congruente, fiável, acordo) e a outra lista era constituída por substantivos e adjectivos relativos à dimensão não-credível (e.g. desconfiança, duvidoso, ilegítimo). A lista final para avaliação por parte dos sujeitos integrou ambas as listas de palavras, distribuídas aleatoriamente.

Em cada página eram apresentadas várias palavras (na 1ª e 4ª páginas ≈ 20 palavras e na 2ª e 3ª páginas ≈ 40 palavras), sendo cada palavra associada a uma escala de sete pontos (em que 1-Nada credível = Não credível e 7-Totalmente Credível) para que o sujeito as avaliasse na dimensão pretendida.

## *Procedimento*

Os participantes deste pré-teste foram contactados por conveniência e solicitada a sua colaboração numa tarefa de criação de material experimental a ser utilizado em estudos futuros. A cada sujeito foi distribuída a lista de palavras para avaliação. Em seguida foram-lhes dadas instruções para dizerem em que medida consideravam cada uma das palavras apresentadas relacionadas com a dimensão de credibilidade, devendo assinalar com um círculo à volta do número que melhor correspondia à sua opinião numa escala de 1 (nada credível = não credível) a 7 (totalmente credível). No final da avaliação, agradeceu-se aos participantes a sua colaboração.

## Resultados

Para cada palavra foi computado o desvio-padrão e a média das avaliações na dimensão de credibilidade, assim como o seu respectivo intervalo de confiança a um nível de confiança de 95% (Tabela 1).

Através da análise das médias pudemos seleccionar palavras avaliadas com diferentes graus de credibilidade. Pudemos igualmente analisar o grau de consenso com que essas avaliações foram realizadas, a partir da leitura do desvio-padrão. Por outro lado, pudemos obter o mesmo tipo de informação e testar directamente se existe ou não uma diferença significativa entre duas médias, por meio da análise do intervalo de confiança associado a cada média. Este intervalo é pertinente, na medida em que permite seleccionar palavras cujas avaliações não se cruzem (a não sobreposição dos extremos dos intervalos garante a diferença significativa a um nível de .05), assim como palavras com intervalos que não cruzem o ponto médio da escala (o número 4) que traduz uma avaliação neutra. Assim, garante-se que se tratam de palavras credíveis (valores superiores ou iguais a 5) ou não-credíveis (valores inferiores ou iguais a 5).

Para além dos métodos de análise estatística referidos, optou-se ainda por realizar testes de t-student relativamente ao ponto médio da escala e, assim, confirmar se existem ou não diferenças significativas (Tabela 2).

Tabela 1. Avaliações médias da dimensão de Credibilidade das palavras

	Credibilidade			
	Média	Intervalo de confiança	95%	Desvio- Padrão
Descrença	3.000	2.293	3.707	1.894
Encontro	4.000	3.573	4.427	1.145
Injusto	2.900	2.426	3.374	1.269
Inapto	2.967	2.545	3.388	1.129
Inaceitável	2.467	1.999	2.934	1.252
Agressão	3.300	2.849	3.751	1.208
Suspeito	2.767	2.215	3.319	1.478
Inconformidade	3.167	2.656	3.677	1.367
Congruente	5.267	4.851	5.682	1.112
Antipatia	3.400	2.989	3.811	1.102
Fé	4.967	4.284	5.650	1.829
Insucesso	3.067	2.618	3.515	1.202
Conveniente	4.167	3.647	4.686	1.392
Inconcordância	2.867	2.389	3.344	1.279
Desajustado	2.767	2.232	3.301	1.431
Aceitável	5.100	4.658	5.542	1.185
Legal	5.367	4.994	5.740	0.999
Saúde	4.200	3.608	4.792	1.584
Incontestável	5.200	4.617	5.783	1.562
Infiel	3.133	2.599	3.668	1.432
Duvidoso	2.667	2.136	3.198	1.422
Irrefutável	5.567	4.919	6.215	1.736
Ganhar	4.233	3.798	4.668	1.165
Perfeito	4.533	3.947	5.120	1.570
Facilidade	3.900	3.426	4.374	1.269
Abraço	4.300	3.808	4.792	1.317
Inseguro	3.067	2.587	3.546	1.285
Exacto	5.633	5.168	6.098	1.245
Nervoso	3.367	2.945	3.788	1.129
Inadequado	2.900	2.458	3.342	1.185
Verídico	5.833	5.394	6.273	1.177
Fiável	6.033	5.601	6.466	1.159
Conquista	4.200	3.757	4.643	1.186
Ajustado	4.900	4.469	5.331	1.155
Fingido	2.467	1.989	2.944	1.279
Mentira	1.700	1.260	2.140	1.179
Rejeitar	3.033	2.601	3.466	1.159
Aprovação	5.133	4.757	5.510	1.008

	Credibilidade			
	Média	Intervalo de confiança	95%	Desvio- Padrão
Seguro	5.400	4.955	5.845	1.192
Leal	5.433	4.998	5.868	1.165
Inimigo	2.967	2.462	3.471	1.351
Irreal	2.633	2.101	3.166	1.426
Ilegal	2.933	2.464	3.403	1.258
Fiel	5.400	5.025	5.775	1.003
Desconfiança	2.500	2.099	2.901	1.075
Sucesso	4.567	4.191	4.942	1.006
Traição	2.967	2.434	3.499	1.426
Desleal	2.300	1.871	2.729	1.149
Incoerente	2.200	1.706	2.694	1.324
Doença	3.500	3.002	3.998	1.333
Confusão	2.933	2.496	3.371	1.172
Genuíno	5.233	4.727	5.740	1.357
Concordância	5.567	5.178	5.955	1.040
Incerteza	2.633	2.223	3.043	1.098
Dignidade	4.900	4.458	5.342	1.185
Recusável	3.400	2.955	3.845	1.192
Segurança	5.067	4.675	5.458	1.048
Tranquilidade	4.667	4.084	5.250	1.561
Credível	6.767	6.513	7.020	0.679
Inexacto	2.700	2.171	3.229	1.418
Irrecusável	4.067	3.495	4.638	1.530
Imperfeito	3.133	2.666	3.601	1.252
Felicidade	4.267	3.748	4.785	1.388
Hipócrita	2.367	1.934	2.800	1.159
Contestável	2.633	2.158	3.109	1.273
Incredulidade	3.400	2.815	3.985	1.567
Doloroso	3.533	3.144	3.922	1.042
Incredível	2.133	1.428	2.839	1.889
Incongruente	2.467	1.897	3.036	1.525
Fidedigno	5.400	4.849	5.951	1.476
Imprecisão	3.167	2.656	3.677	1.367
Efectivo	4.533	4.144	4.922	1.042
Real	5.133	4.732	5.535	1.074
Perder	3.700	3.282	4.118	1.119
Convincente	5.300	4.894	5.706	1.088
Excessivo	3.667	3.247	4.087	1.124
Acreditar	5.567	5.051	6.083	1.382
Confiança	5.900	5.542	6.258	0.960

	Credibilidade			
	Média	Intervalo de confiança	95%	Desvio- Padrão
Apto	5.500	5.136	5.864	0.974
Adequado	5.100	4.692	5.509	1.094
Ternura	4.333	3.860	4.807	1.269
Violência	3.567	3.110	4.023	1.223
Desacordo	2.900	2.480	3.320	1.125
Iniciativa	4.300	3.849	4.751	1.208
Prisão	3.500	3.032	3.968	1.253
Evidente	4.867	4.379	5.354	1.306
Caótico	3.100	2.616	3.584	1.296
Calma	4.367	3.902	4.832	1.245
Simpatia	4.233	3.787	4.679	1.194
Falso	2.133	1.555	2.711	1.548
Acordo	4.900	4.351	5.449	1.470
Enganador	2.533	1.964	3.103	1.525
Guerra	3.233	2.798	3.668	1.165
Assustador	3.267	2.787	3.746	1.285
Conformidade	5.067	4.688	5.446	1.015
Inconveniente	3.500	2.993	4.007	1.358
Desaprovação	2.600	2.094	3.106	1.354
Cepticismo	3.167	2.611	3.722	1.488
Crer	5.133	4.572	5.694	1.502
Inadmissível	3.033	2.501	3.566	1.426
Questionável	3.233	2.656	3.811	1.547
Amigo	4.367	3.945	4.788	1.129
Certo	5.900	5.492	6.309	1.094
Apropriado	5.133	4.687	5.580	1.196
Incerto	2.967	2.472	3.462	1.326
Verdadeiro	5.800	5.296	6.304	1.349
Certeza	6.233	5.962	6.505	0.728
Legítimo	5.367	5.034	5.699	0.890
Ilógico	2.967	2.391	3.543	1.542
Regular	4.700	4.403	4.997	0.794
Verosímil	5.333	4.914	5.753	1.124
Inválido	2.667	2.258	3.075	1.093
Indiscutível	5.000	4.380	5.620	1.661
Dúbio	2.633	2.190	3.077	1.189
Inapropriado	2.700	2.271	3.129	1.149
Lógico	5.133	4.744	5.522	1.042
Plausível	5.267	4.875	5.658	1.048
Precisão	5.267	4.851	5.682	1.112
Paz	4.333	3.914	4.753	1.124

	Credibilidade			
	Média	Intervalo de confiança	95%	Desvio- Padrão
Justo	4.900	4.480	5.320	1.125
Liberdade	4.300	3.973	4.627	0.877
Discutível	2.800	2.368	3.232	1.157
Ilegítimo	2.733	2.206	3.261	1.413
Coerente	5.467	5.031	5.902	1.167
Admissível	5.167	4.840	5.493	0.874
Tristeza	3.433	3.071	3.796	0.971
Autêntico	5.533	5.076	5.991	1.224
Irregular	3.067	2.618	3.515	1.202

Tabela 2. Avaliações relativamente ao ponto médio da escala (testes de t-student)

	Test Value = 4		
	T	Df	Sig. (2-tailed)
Descrença	-2.892	29	.007
Encontro	.000	29	1.000
Injusto	-4.748	29	.000
Inapto	-5.013	29	.000
Inaceitável	-6.707	29	.000
Agressão	-3.175	29	.004
Suspeito	-4.570	29	.000
Inconformidade	-3.340	29	.002
Congruente	6.238	29	.000
Antipatia	-2.983	29	.006
Fé	2.896	29	.007
Insucesso	-4.255	29	.000
Conveniente	.656	29	.517
Inconcordância	-4.852	29	.000
Desajustado	-4.721	29	.000
Aceitável	5.086	29	.000
Legal	7.490	29	.000
Saúde	.691	29	.495
Incontestável	4.207	29	.000
Infiel	-3.315	29	.002
Duvidoso	-5.135	29	.000
Irrefutável	4.944	29	.000
Ganhar	1.097	29	.282
Perfeito	1.861	29	.073

	T	Df	Sig. (2-tailed)
Facilidade	-.432	29	.669
Abraço	1.248	29	.222
Inseguro	-3.979	29	.000
Exacto	7.184	29	.000
Nervoso	-3.072	29	.005
Inadequado	-5.086	29	.000
Verídico	8.532	29	.000
Fiável	9.608	29	.000
Conquista	.924	29	.363
Ajustado	4.267	29	.000
Fingido	-6.565	29	.000
Mentira	-10.686	29	.000
Rejeitar	-4.568	29	.000
Aprovação	6.158	29	.000
Seguro	6.433	29	.000
Leal	6.738	29	.000
Inimigo	-4.188	29	.000
Irreal	-5.250	29	.000
Illegal	-4.646	29	.000
Fiel	7.642	29	.000
Desconfiança	-7.644	29	.000
Sucesso	3.084	29	.004
Traição	-3.969	29	.000
Desleal	-8.102	29	.000
Incoerente	-7.449	29	.000
Doença	-2.055	29	.049
Confusão	-4.983	29	.000
Genuíno	4.980	29	.000
Concordância	8.251	29	.000
Incerteza	-6.817	29	.000
Dignidade	4.161	29	.000
Recusável	-2.757	29	.010
Segurança	5.573	29	.000
Tranquilidade	2.339	29	.026
Credível	22.321	29	.000
Inexacto	-5.022	29	.000
Irrecusável	.239	29	.813
Imperfeito	-3.791	29	.001
Felicidade	1.052	29	.301
Hipócrita	-7.718	29	.000
Contestável	-5.882	29	.000



	T	Df	Sig. (2-tailed)
Incredulidade	-2.097	29	.045
Doloroso	-2.454	29	.020
Incrédível	-5.413	29	.000
Incongruente	-5.506	29	.000
Fidedigno	5.194	29	.000
Imprecisão	-3.340	29	.002
Efectivo	2.804	29	.009
Real	5.778	29	.000
Perder	-1.469	29	.153
Convincente	6.547	29	.000
Excessivo	-1.624	29	.115
Acreditar	6.210	29	.000
Confiança	10.846	29	.000
Apto	8.437	29	.000
Adequado	5.508	29	.000
Ternura	1.439	29	.161
Violência	-1.941	29	.062
Desacordo	-5.356	29	.000
Iniciativa	1.361	29	.184
Prisão	-2.186	29	.037
Evidente	3.635	29	.001
Caótico	-3.804	29	.001
Calma	1.613	29	.118
Simpatia	1.070	29	.293
Falso	-6.606	29	.000
Acordo	3.352	29	.002
Enganador	-5.267	29	.000
Guerra	-3.604	29	.001
Assustador	-3.126	29	.004
Conformidade	5.757	29	.000
Inconveniente	-2.016	29	.053
Desaprovação	-5.662	29	.000
Ceticismo	-3.068	29	.005
Crer	4.131	29	.000
Inadmissível	-3.713	29	.001
Questionável	-2.715	29	.011
Amigo	1.779	29	.086
Certo	9.514	29	.000
Apropriado	5.191	29	.000
Incerto	-4.269	29	.000
Verdadeiro	7.307	29	.000

	T	Df	Sig. (2-tailed)
Certeza	16.804	29	.000
Legítimo	8.411	29	.000
Ilógico	-3.670	29	.001
Regular	4.826	29	.000
Verosímil	6.495	29	.000
Inválido	-6.679	29	.000
Indiscutível	3.298	29	.003
Dúbio	-6.298	29	.000
Inapropriado	-6.196	29	.000
Lógico	5.959	29	.000
Plausível	6.618	29	.000
Precisão	6.238	29	.000
Paz	1.624	29	.115
Justo	4.382	29	.000
Liberdade	1.874	29	.071
Discutível	-5.682	29	.000
Ilegítimo	-4.911	29	.000
Coerente	6.886	29	.000
Admissível	7.309	29	.000
Tristeza	-3.195	29	.003
Autêntico	6.860	29	.000
Irregular	-4.255	29	.000

### Conclusão

A lista de palavras aqui apresentada foi avaliada numa dimensão relevante para investigação realizada em diversas áreas da psicologia social, política, cognitiva e da cognição social. Efectivamente os resultados obtidos permitiram criar material que será utilizado em estudos subsequentes.

## Referências Bibliográficas

- Clow, K. E., James, K. E., Sisk, S. E., & Cole, H. S. (2011). Source Credibility, Visual Strategy and the Model in Print Advertisements. *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 5 (3).
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1988). Ocupação cognitiva: quando os perceptientes encontram os percebidos. In Garcia-Marques, T., & Garcia-Marques, L. (2006). *Processando informação sobre os outros II: Representação cognitiva de pessoas e inferências espontâneas de traço*. Lisboa: ISPA.
- Hillis, A. E., & Caramazza, A. (1991). Category-specific naming and comprehension impairment: A double dissociation. *Brain*, 114, 2081-2094.

# Anexo D

ANEXO D – Características do Procedimento

Tabela 1. Ordem de realização dos blocos do IAT /

Contrabalanceamento dos grupos

<b>GRUPO 1</b> n = 30	
1º tarefa	X
2º tarefa	Y
3º tarefa	Z
4º tarefa	T
5º tarefa	A
6º tarefa	B

<b>GRUPO 2</b> n = 30	
1º tarefa	Y
2º tarefa	X
3º tarefa	T
4º tarefa	Z
5º tarefa	A
6º tarefa	B

<b>GRUPO 3</b> n = 30	
1º tarefa	Z
2º tarefa	T
3º tarefa	X
4º tarefa	Y
5º tarefa	A
6º tarefa	B

<b>GRUPO 4</b> n = 30	
1º tarefa	T
2º tarefa	Z
3º tarefa	Y
4º tarefa	X
5º tarefa	A
6º tarefa	B

# Anexo E

## ANEXO E - Outputs Estatísticos

### 1. Caracterização da Amostra

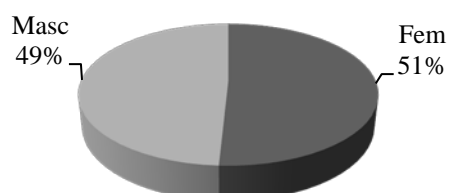


Figura 1. Gráfico relativo à variável Género (n=120)

*Tabela 1.* Análise descritiva da variável Idade (n=120)

N	Mean	Min	Máx	Std. Dev.
120	21.82	18	32	2.46

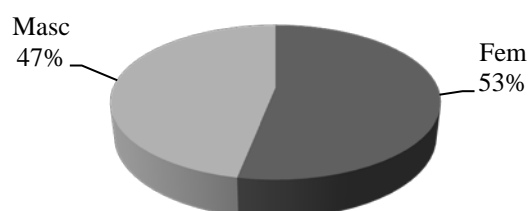


Figura 2. Gráfico relativo à variável Género (n=81)

*Tabela 2.* Análise descritiva da variável Idade (n=81)

N	Mean	Min	Máx	Std. Dev.
81	21.78	18	28	2.23

## 2. Caracterização Política

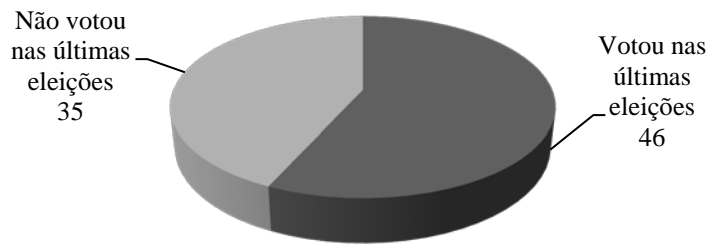


Figura 3. Gráfico relativo à variável Votou nas últimas eleições

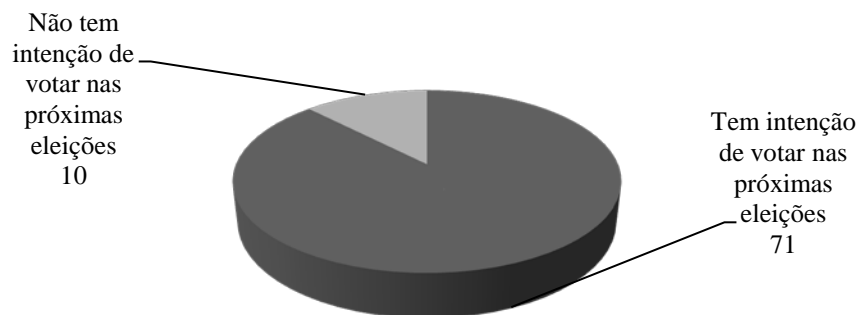


Figura 4. Gráfico relativo à variável Intenção de Votar nas próximas eleições

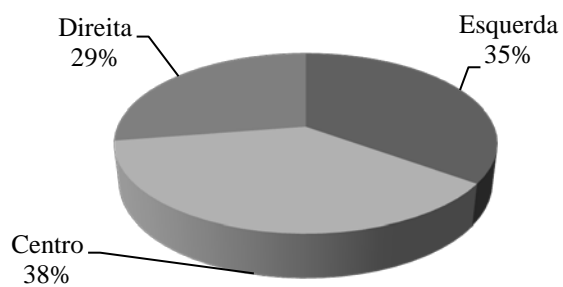


Figura 5. Gráfico relativo à variável Orientação Política



*Tabela 3. Análise descritiva da variável Informação sobre Política*

N	Mean	Median	Min	Máx	Std. Dev.
81	4.19	4	1	7	1.36

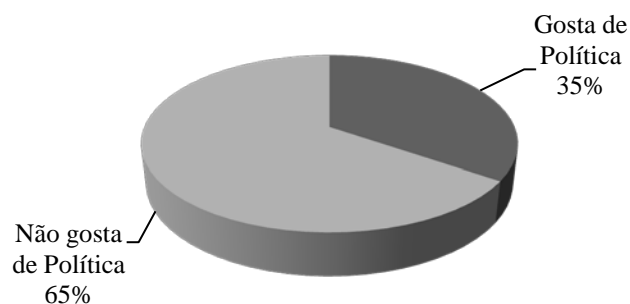


Figura 6. Gráfico relativo à variável Gosto por Política

### 3. Medidas de Controlo

*Tabela 4. Correlação entre os itens da variável Motivação ( $p = .000$ )*

	Mean	Std.Dev.	Estudo interessante	Motivação
Estudo interessante	5.30	1.11	1.00	0.52
Motivação	5.69	1.12	0.52	1.00

*Tabela 5. Análise descritiva da variável Motivação Final*

N	Mean	Median	Min	Máx	Std. Dev.
81	5.46	5.50	2.50	7	1.02

Tabela 6. Correlação entre os itens da variável Esforço Cognitivo ( $p = .857$ )

	Mean	Std.Dev.	Dificuldade das tarefas	Envolvimento
Dificuldade das tarefas	3.61	1.30	1.00	-0.02
Envolvimento	5.74	1.02	-0.02	1.00

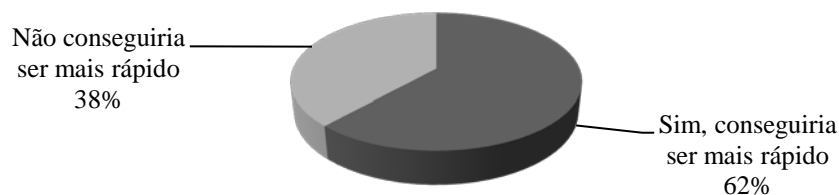


Figura 7. Gráfico relativo à variável Conseguiria ser mais rápido

#### 4. Resultados da Medida Implícita

##### 4.1. Análise do número Total de Respostas

Tabela 7. Verificação do pressuposto da normalidade (através do teste Kolmogorov-Smirnov com correção de Lilliefors) para a variável Total de Respostas

	Política-Credibilidade	Política-Não Credibilidade
N	81	81
max D	0.061	0.085
K-S p	> .20	> .20
Lilliefors p	> .20	< .20

*Tabela 8.* Diferença no Total de Respostas entre as condições Política-Não Credibilidade e Política-Credibilidade (T-Teste)

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	Diff.	Std.Dv.- Diff.	t	df	p
Política-Credibilidade	22.51	4.38						
Política-Não Credibilidade	20.00	4.21	81	-2.51	4.87	-4.65	80	0.000

#### 4.2. Análise do número de Respostas Correctas

*Tabela 9.* Verificação do pressuposto da normalidade para a variável Respostas Correctas

	Política-Credibilidade	Política-Não Credibilidade
N	81	81
max D	0.094	0.077
K-S p	> .20	> .20
Lilliefors p	< .10	>.20

*Tabela 10.* Diferença no número de Respostas Correctas entre as condições Política-Não Credibilidade e Política-Credibilidade (T-Teste)

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	Diff.	Std.Dv.- Diff.	t	df	p
Política-Credibilidade	19.78	4.69						
Política-Não Credibilidade	16.96	4.58	81	-2.82	5.12	-4.96	80	0.000

#### 4.3. Proporção: Respostas Correctas face ao Total de Respostas

*Tabela 11.* Verificação do pressuposto da normalidade para a variável  
Proporção entre Respostas Correctas e Total de Respostas

	Proporção Política-Credibilidade	Proporção Política-Não Credibilidade
N	81	81
max D	0.147	0.133
K-S p	< .10	< .15
Lilliefors p	< .01	< .01

**Nota:** Não se verificou o pressuposto da normalidade da distribuição para as duas condições, porém optou-se por prosseguir com a análise

*Tabela 12.* Diferença nas proporções entre as condições  
Política-Credibilidade e Política-Não Credibilidade (T-Teste)

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	Diff.	Std.Dv.- Diff.	t	df	p
Política- Credibilidade	0.87	0.08						
Política-Não Credibilidade	0.84	0.09	81	-0.03	0.09	-3.55	80	0.001

#### 4.4. Índice do efeito

*Tabela 13.* Análise descritiva da variável Índice do Efeito  
associação com Credibilidade

N	Mean	Min	Máx	Std. Dev.
81	0.034	-0.233	0.219	0.087

#### 4.5. Efeito de Valência: uma medida implícita de atitude

*Tabela 14.* Verificação do pressuposto da normalidade para a variável Proporção entre Respostas Correctas e Total de Respostas: Valência

	Proporção Política-Positividade	Proporção Política-Negatividade
N	81	81
max D	0.104	0.129
K-S p	p > .20	p < .15
Lilliefors p	p < .05	p < .01

**Nota:** Não se verificou o pressuposto da normalidade da distribuição para as duas condições, porém optou-se por prosseguir com a análise

*Tabela 15.* Diferença nas proporções entre as condições Política-Positividade e Política-Negatividade (T-Teste)

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	Diff.	Std.Dv.- Diff.	t	df	p
Política-Positividade	0.86	0.07						
Política-Negatividade	0.90	0.08	81	0.04	0.08	4.80	80	0.000

#### 4.6. Índice do efeito de Valência

*Tabela 16.* Análise descritiva da variável Índice do Efeito de Valência

N	Mean	Min	Máx	Std. Dev.
81	-0.043	-0.259	0.366	0.082

4.7. *Relação entre a atitude implícita face à Política e a associação implícita com a dimensão de Credibilidade*

*Tabela 17. Correlação entre a atitude implícita face à Política e a associação implícita com a dimensão de Credibilidade ( $p = .054$ )*

	Índice da diferença C-NC	Índice da diferença Pos-Neg
Índice da diferença C-NC	1.00	0.21
Índice da diferença Pos-Neg	0.21	1.00

4.8. *Efeito de Ordem*

*Tabela 18. Verificação do pressuposto da normalidade para a análise do Efeito de Ordem*

	Índice do IAT associado à dimensão Credibilidade	Índice do IAT associado à Valência
N	81	81
max D	0.073	0.119
K-S p	$p > .20$	$p > .20$
Lilliefors p	$p > .20$	$p < .01$

**Nota:** Não se verificou a normalidade da distribuição para o efeito de ordem na valência implícita porém optou-se por prosseguir

*Tabela 19. Verificação do pressuposto da homogeneidade das variâncias para a análise do Efeito de Ordem*

Variáveis	MS Effect	MS Error	Degr. of Freedom	F	p
Índice Credibilidade	0.003	0.003	3	1.045	0.377
Índice Valência	0.001	0.003	3	0.439	0.726

*Tabela 20.* Anova One-Way entre a ordem e o índice do IAT associado à dimensão Credibilidade

Efeito	Sum of Squares	Degr. of Freedom	Mean Square	F	p
Ordem	0.020	3	0.007	0.859	0.466

*Tabela 21.* Anova One-Way entre a ordem e o índice do IAT associado à Valência

Efeito	SS	Degr. of Freedom	MS	F	p
Ordem	0.001	3	0.000	0.035	0.991

#### 4.9. Impacto da Motivação na realização das tarefas

*Tabela 22.* Verificação do pressuposto da homogeneidade das variâncias para a análise do Efeito da Motivação

Variáveis	MS Effect	MS Error	Degr. of Freedom	F	p
Índice Credibilidade	0.002	0.003	1	0.564	0.455
Índice Valência	0.003	0.003	1	0.923	0.340

*Tabela 23.* Diferenças no Índice do IAT associado à dimensão Credibilidade em função de baixa ou elevada Motivação

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	t	df	p
Motivação Alta	0.014	0.08	35			
Motivação Baixa	0.050	0.09	46	-1.88	79	0.064

*Tabela 24. Diferenças no Índice do IAT associado à Valência em função de baixa ou elevada Motivação*

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	T	df	p
Motivação Alta	-0.052	0.06	35			
Motivação Baixa	-0.037	0.09	46	-0.82	79	0.413

## 5. Resultados da medida explícita

### 5.1. Atitude explícita face à Política

*Tabela 25. Análise da sensibilidade dos itens*

		Statistic	Std. Error
“O país está bem representado pela actual classe política”	Mean	2.07	.130
	Median	2.00	
	Std. Deviation	1.170	
	Minimum	1	
	Maximum	6	
	Skewness	1.053	.267
	Kurtosis	.731	.529
“Qual considera ser a opinião das pessoas no geral sobre a política?”	Mean	2.35	.124
	Median	2.00	
	Std. Deviation	1.120	
	Minimum	1	
	Maximum	6	
	Skewness	1.137	.267
	Kurtosis	1.687	.529



		Statistic	Std. Error
"Qual a sua opinião sobre a política?"	Mean	2.96	.160
	Median	3.00	
	Std. Deviation	1.436	
	Minimum	1	
	Maximum	7	
	Skewness	.430	.267
	Kurtosis	-.343	.529

*Tabela 26.* Análise da adequabilidade da AF às variáveis através do índice de Kaiser-Meyer-Olkin e teste de esfericidade de Bartlett

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.645
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	25.619
	Df	3
	Sig.	.000

*Tabela 27.* Análise das Comunalidades

	Initial	Extraction
Representação pela actual classe política	1.000	.555
Opinião das pessoas sobre a Política	1.000	.570
Opinião do próprio sobre a Política	1.000	.571

Extraction Method: Principal Component Analysis.

*Tabela 28.* Análise da retenção dos factores e Variância total explicada

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1.696	56.547	56.547	1.696	56.547	56.547
2	.662	22.052	78.599			
3	.642	21.401	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

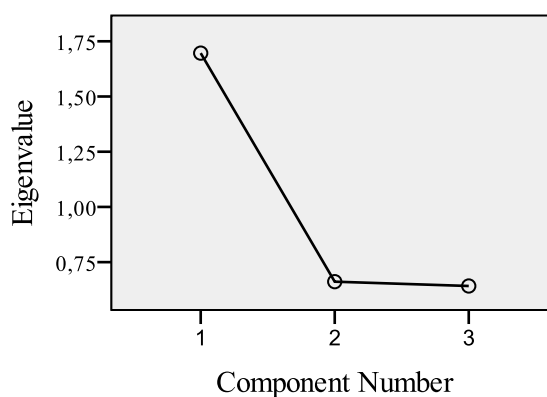


Figura 8. Análise gráfica da retenção dos factores através do “Scree Plot”

*Tabela 29.* Análise da matriz dos componentes  
(coeficientes de cada variável no factor)

	Component
	1
Representação pela actual classe política	.745
Opinião das pessoas sobre a Política	.755
Opinião do próprio sobre a Política	.756

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

*Tabela 30.* Consistência interna do factor extraído

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.609	3

*Tabela 31.* Análise descritiva da variável Atitude Explícita Final face à Política

N	Mean	Median	Min	Máx	Std. Dev.
81	2.46	2.33	.94	1	5

5.2. Associação explícita com a dimensão de Credibilidade

Tabela 32. Análise da sensibilidade dos itens

		Statistic	Std. Error
<i>“Os políticos sabem sobre o que falam”</i>	Mean	3.32	.129
	Median	4.00	
	Std. Deviation	1.160	
	Minimum	1	
	Maximum	6	
	Skewness	-.315	.267
	Kurtosis	-.156	.529
	<i>“Podemos confiar no parecer de um político”</i>	Mean	3.02
Median		3.00	
Std. Deviation		1.118	
Minimum		1	
Maximum		5	
Skewness		-.160	.267
Kurtosis		-.791	.529
<i>“Acredito nos políticos porque são especialistas em questões de governação do país”</i>		Mean	2.94
	Median	3.00	
	Std. Deviation	1.408	
	Minimum	1	
	Maximum	6	
	Skewness	.332	.267
	Kurtosis	-.386	.529

		Statistic	Std. Error
<i>“Qual considera ser o grau de credibilidade que as pessoas atribuem à política?”</i>	Mean	2.43	.142
	Median	2.00	
	Std. Deviation	1.274	
	Minimum	1	
	Maximum	6	
	Skewness	.955	.267
	Kurtosis	.352	.529
	<i>“Qual o grau de credibilidade que você atribui à política?”</i>	Mean	2.68
Median		3.00	
Std. Deviation		1.321	
Minimum		1	
Maximum		6	
Skewness		.451	.267
Kurtosis		-.635	.529

*Tabela 33.* Análise da adequabilidade da AF às variáveis através do índice de Kaiser-Meyer-Olkin e teste de esfericidade de Bartlett

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.779
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	111.563
	Df	10
	Sig.	.000

*Tabela 34.* Análise das Comunalidades

	Initial	Extraction
Políticos sabem sobre o que falam	1.000	.467
Confiar no parecer de um político	1.000	.688
Acredito nos políticos porque são especialistas	1.000	.637
Credibilidade que as pessoas atribuem	1.000	.308
Credibilidade que o próprio atribui	1.000	.585

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabela 35. Análise da retenção dos factores e Variância total explicada

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.684	53.686	53.686	2.684	53.686	53.686
2	.929	18.572	72.258			
3	.534	10.680	82.939			
4	.489	9.773	92.711			
5	.364	7.289	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

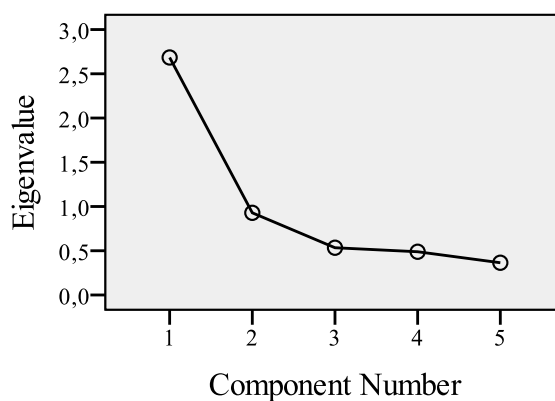


Figura 9. Análise gráfica da retenção dos factores através do “Scree Plot”

Tabela 36. Análise da matriz dos componentes  
(coeficientes de cada variável no factor)

	Component
	1
Políticos sabem sobre o que falam	.683
Confiar no parecer de um político	.829
Acredito nos políticos porque são especialistas	.798
Credibilidade que as pessoas atribuem	.555
Credibilidade que o próprio atribui	.765

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

*Tabela 37. Consistência interna do factor extraído*

Cronbach's	
Alpha	N of Items
.776	5

*Tabela 38. Análise descritiva da variável Associação Explícita Final com a dimensão de Credibilidade*

N	Mean	Median	Min	Máx	Std. Dev.
81	2.88	3	1	4.80	.92

*5.3. Relação entre a atitude explícita face à Política e a associação explícita com a dimensão de Credibilidade*

*Tabela 39. Correlação entre a atitude explícita face à Política e a associação explícita com a dimensão de Credibilidade (n= 53; p= .000)*

	Atitude explícita face à Política	Associação explícita Credibilidade
Atitude explícita face à Política	1.00	0.76
Associação explícita Credibilidade	0.76	1.00

6. *Relação entre a medida explícita e implícita:*

6.1. *Da associação com a dimensão de Credibilidade*

*Tabela 40. Correlação entre a medida implícita e explícita da associação entre Política e Credibilidade (n= 53; p= .013)*

	Medida explícita Credibilidade	Medida implícita Credibilidade
Medida explícita Credibilidade	1.00	0.34
Medida implícita Credibilidade	0.34	1.00

6.2. *Da atitude face à Política*

*Tabela 41. Correlação entre a medida implícita e explícita da atitude face à Política (n= 53; p= .091)*

	Medida explícita face à Política	Medida implícita face à Política
Medida explícita face à Política	1.00	-0.23
Medida implícita face à Política	-0.23	1.00

7. *Relação entre a associação implícita de Credibilidade e a medida explícita da atitude face à Política*

*Tabela 42. Correlação entre a associação implícita de Credibilidade e a atitude explícita face à Política (n= 53; p= .05)*

	Associação implícita Credibilidade	Atitude explícita face à Política
Associação implícita Credibilidade	1.00	0.27
Atitude explícita face à Política	0.27	1.00

8. *Relação entre a atitude implícita face à Política e a medida de associação explícita de Credibilidade*

*Tabela 43. Correlação entre a atitude implícita face à Política e a associação explícita de Credibilidade (n= 53; p= .587)*

	Atitude implícita face à Política	Associação explícita Credibilidade
Atitude implícita face à Política	1.00	-0.08
Associação explícita Credibilidade	-0.08	1.00

9. *Relação com a Orientação Política*

9.1. *As medidas implícitas e a orientação política*

*Tabela 44. Verificação do pressuposto da homogeneidade das variâncias para a análise do efeito da orientação política nas medidas implícitas*

Variáveis	MS Effect	MS Error	Degr. of Freedom	F	p
Índice Credibilidade	0.001	0.003	2	0.476	0.623
Índice Valência	0.007	0.003	2	2.183	0.120

*Tabela 45. Anova One-Way entre o índice do IAT associado à dimensão Credibilidade e a orientação política*

Efeito	SS	Degr. of Freedom	MS	F	p
Orientação Política	0.016	2	0.008	1.047	0.356



*Tabela 46.* Anova One-Way entre o índice do IAT associado à Valência e a orientação política

Efeito	SS	Degr. of Freedom	MS	F	p
Orientação Política	0.007	2	0.004	0.541	0.585

9.2. *As medidas explícitas e a orientação política*

*Tabela 47.* Verificação do pressuposto da normalidade para a análise do efeito da orientação política nas medidas explícitas

	Associação explícita dimensão Credibilidade	Atitude explícita face à política
N	53	53
max D	0.123	0.160
K-S p	p > .20	p < .15
Lilliefors p	p < .05	p < .01

**Nota:** Não se verificou o pressuposto da normalidade da distribuição através o Teste de Kolmogorov-Smirnov com correção de Lilliefors para as duas condições, porém optou-se por prosseguir com a análise

*Tabela 48.* Verificação do pressuposto da homogeneidade das variâncias para a análise do efeito da orientação política nas medidas explícitas

Variáveis	MS Effect	MS Error	Degr. of Freedom	F	p
Associação Credibilidade	0.164	0.264	2	0.621	0.542
Atitude face à política	0.624	0.244	2	2.563	0.087

*Tabela 49.* Anova One-Way entre a associação explícita com a dimensão Credibilidade e a orientação política

Efeito	SS	Degr. of Freedom	MS	F	p
Orientação política	0.014	2	0.007	0.008	0.992

*Tabela 50. Anova One-Way entre a atitude explícita face à Política e a orientação política*

Efeito	SS	Degr. of Freedom	MS	F	p
Orientação política	1.237	2	0.618	0.618	0.543

*10. Relação com o Votar ou Não-Votar*

*10.1. As medidas implícitas e o Votar ou Não-Votar*

*Tabela 51. Verificação do pressuposto da homogeneidade das variâncias das medidas implícitas e explícitas entre os que votaram e os que não votaram nas últimas eleições*

Variáveis	MS Effect	MS Error	Degr. of Freedom	F	p
Implícita Credibilidade	0.001	0.003	1	0.312	0.578
Implícita Atitude	0.004	0.003	1	1.112	0.295
Explícita Credibilidade	0.145	0.267	1	0.541	0.465
Explícita Atitude	0.487	0.257	1	1.897	0.174

*Tabela 52. Verificação do pressuposto da homogeneidade das variâncias das medidas implícitas e explícitas entre os que têm e os que não têm intenção votar nas próximas*

Variáveis	MS Effect	MS Error	Degr. of Freedom	F	p
Implícita Credibilidade	0.010	0.002	1	4.487	0.037
Implícita Atitude	0.001	0.003	1	1.191	0.664
Explícita Credibilidade	0.876	0.246	1	3.558	0.065
Explícita Atitude	0.336	0.259	1	1.297	0.260

**Nota:** Não se verificou o pressuposto da homogeneidade para a associação implícita, porém optou-se por prosseguir com a análise

*Tabela 53. Diferenças no Índice do IAT associado à Credibilidade entre os que votaram e os que não votaram nas últimas eleições*

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	t	df	p
Não	0.048	0.10	35			
Sim	0.024	0.08	46	1.27	79	0.208

*Tabela 54. Diferenças no Índice do IAT associado à Credibilidade entre os que têm intenção de votar e os que não têm intenção de votar nas últimas eleições*

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	t	df	p
Não	-0.022	0.12	10			
Sim	0.042	0.08	71	2.24	79	0.028

*Tabela 55. Diferenças no Índice do IAT associado à Valência entre os que votaram e os que não votaram nas últimas eleições*

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	t	df	p
Não	-0.043	0.10	35			
Sim	-0.044	0.07	46	0.07	79	0.944

*Tabela 56. Diferenças no Índice do IAT associado à Valência entre os que têm intenção de votar e os que não têm intenção de votar nas últimas eleições*

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	t	df	p
Não	-0.043	0.06	10			
Sim	-0.044	0.08	71	-0.01	79	0.989

10.2. *As medidas explícitas e o Votar ou Não-Votar*

*Tabela 57. Diferenças na associação explícita de Credibilidade entre os que votaram e os que não votaram nas últimas eleições*

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	t	df	P
Não	3.082	0.83	22			
Sim	2.839	0.95	31	0.96	51	0.341

*Tabela 58. Diferenças na associação explícita de Credibilidade entre os que têm intenção de votar e os que não têm intenção de votar nas últimas eleições*

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	t	df	P
Não	3.114	1.34	7			
Sim	2.913	0.84	46	-0.54	51	0.589

*Tabela 59. Diferenças na atitude explícita face à Política entre os que votaram e os que não votaram nas últimas eleições*

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	t	df	p
Não	2.650	1.13	22			
Sim	2.506	0.90	31	0.52	51	0.607

*Tabela 60. Diferenças na atitude explícita face à Política entre os que têm intenção de votar e os que não têm intenção de votar nas últimas eleições*

Variáveis	Mean	Std.Dv.	N	t	df	P
Não	2.666	1.25	7			
Sim	2.550	0.96	46	-0.28	51	0.778