

CREDIBILIDADE DO COMUNICADOR, AUTORITARISMO E MUDANÇA DE ATITUDE

EUGENIA DAMASCENO V. PRADO
MARIA DAS GRAÇAS NICOLETTI MIZUKAMI
Departamento de Educação, PUC/RJ

AROLDRO RODRIGUES
Faculdade de Educação, UFRGS

RESUMO

Como parte integrante de um programa de verificação da generalidade dos achados da psicologia social dirigido pelo terceiro autor, foi planejado um experimento destinado a testar a hipótese levantada por Wagman (1955) e confirmada por Centers, Shomer e Rodrigues (1970), segundo a qual as pessoas autoritárias são mais suscetíveis à persuasão emanada de pessoas de autoridade que as não autoritárias. Uma finalidade secundária do estudo foi testar a hipótese de que fontes de alta credibilidade provocam mais mudança de atitude que as de baixa credibilidade. Cinquenta e quatro estudantes adolescentes do 2º grau de uma escola da rede estadual da cidade do Rio de Janeiro, 27 dos quais com escores situados nos 20% superiores e 27 nos 20% inferiores de uma distribuição de escores obtidos numa escala de autoritarismo foram os sujeitos do experimento. Uma escala de atitude destinada a avaliar a atitude em relação a Discotecas foi adhoc construída e os sujeitos solicitados a respondê-la antes e depois da apresentação de uma comunicação persuasiva contrária a Discotecas. Para metade dos Ss foi dito que o texto era de autoria de uma fonte de alta credibilidade e autoridade no assunto e, à outra metade, a fonte foi descrita como de baixa credibilidade e autoridade. Os resultados mostraram que, de fato, os sujeitos com escores altos em autoritarismo mudam suas atitudes mais que aqueles com escores baixos nesta variável

quando a fonte da comunicação se reveste de autoridade, confirmando assim a generalidade do fenômeno. Não foi verificado efeito significativo da fonte da comunicação per se. É salientada a importância da comprovação da hipótese de Wagman para a atividade do tecnólogo social.

1 INTRODUÇÃO

Harvey e Beverly (1961) descrevem uma pessoa autoritária como tendo um sistema conceitual ou auto-estrutura pouco diferenciado e integrado, o que minimiza o self como agente causal na troca com o meio. Parece, pois, ser o autoritário uma pessoa mais dependente de critérios externos para a definição da realidade e definição de seus limites do que uma pessoa não autoritária, ao mesmo tempo que possui uma admiração característica pela autoridade, submetendo-se, geralmente, a figuras de autoridade (Centers, Shomer e Rodrigues, 1970).

Segundo Wagman (1955, p. 5) "um indivíduo com estrutura de personalidade autoritária prontamente submete sua organização perceptual e cognitiva à mudança sob pressão de pessoas de alto prestígio". A hipótese de Wagman não tem recebido comprovação inequívoca (por ex., Linton & Graham, 1959 e Farkash, 1967). Centers, Shomer e Rodrigues (1970), todavia, confirmaram a hipótese de Wagman utilizando uma metodologia de entrevista de pessoa a pessoa, com uma amostra de 1.275 adultos moradores na cidade de Los Angeles.

O estudo a ser aqui reportado faz parte de um amplo projeto destinado a verificar a generalidade dos achados da psicologia social que está sendo levado a efeito pelo terceiro autor. Pretende-se, através deste projeto, verificar se relações entre variáveis obtidas em outras culturas se generalizam ou não à nossa cultura. A relação verificada por Wagman (1955) entre autoritarismo e suscetibilidade à influência autoritária, posteriormente comprovada por Centers, Shomer e Rodrigues (1970), foi objeto de verificação empírica em nosso meio. Apesar da existência de alguns estudos não comprovadores da hipótese de Wagman, aos quais já nos referimos acima, a clareza dos resultados obtidos em apoio desta hipótese em outros estudos bem como a lógica da rationale a ela subjacente (ver Fromm, 1941; Adorno et alii, 1950; Hovland e Janis, 1959) nos levaram a considerar oportuna a tentativa de verificação da comprovação ou não da hipótese em nossa cultura. Foi então testada a hipótese de que pessoas com escores altos em autoritarismo mudariam mais sua atitude quando sub-

metidas à influência de uma fonte de alta credibilidade e autoridade que pessoas com escores baixos em autoritarismo. O planejamento permitiu ainda que se testasse a generalidade dos achados de Hovland & Weiss (1951) acerca da maior capacidade de persuasão de uma fonte de alta credibilidade, como veremos a seguir.

2 MÉTODO

2.1 Sujeitos — 135 adolescentes de ambos os sexos, estudantes do segundo grau de uma escola da rede estadual de estabelecimento de ensino, situada na zona sul da cidade do Rio de Janeiro, foram inicialmente contactados por seus professores. Eles responderam às escalas que lhes foram apresentadas por estes professores sob o pretexto de que se tratava de atividade relacionada à Semana de Criatividade, tal como se verá mais adiante. Destes alunos foram selecionados aqueles cujos escores na escala de autoritarismo se situaram nos 20% superiores ou nos 20% inferiores da distribuição de escores, perfazendo um total de 54 sujeitos, 27 em cada grupo.

2.2 Instrumentos—(a) Escala de atitude—Foi construída uma escala tipo Likert para medir a atitude dos sujeitos frente ao tema “discoteca”. Submetida à análise de itens, a escala constituída originalmente de 42 itens foi reduzida para 30 itens que se mostraram capazes de discriminar os sujeitos de escores altos dos de escores baixos, na direção esperada, através do t de Student. (b) Escala de autoritarismo. Foi utilizada a escala de Sanford & Older (1950) de autoritarismo—Consiste de 7 itens inspirados pela escala F de Adorno et alii (1950) nos quais os sujeitos podem indicar uma dentre sete alternativas de respostas que vão de “concordo plenamente” a “discordo plenamente”.

2.3 Procedimento Em seis turmas de alunos de 2º grau do Colégio Estadual André Maurois, turno da tarde, foram aplicados a 135 sujeitos os seguintes instrumentos: escala de dogmatismo de Rokeach; escala de autoritarismo de Sanford e Older, e uma escala de atitudes a respeito de discoteca. A aplicação destes instrumentos foi feita por professores das turmas, como atividade relacionada à Semana de Criatividade que acabara de desenvolver-se na escola, a fim de desvincular desta fase a posterior aplicação do tratamento e do pós-teste. A escala de dogmatismo de Rokeach foi aplicada para fins outros que os da pesquisa aqui relatada, cujos resultados não foram significantes.

A instrução dada pelos professores foi a seguinte: “Esses questionários fazem parte de um levantamento de opiniões necessário ao trabalho que vai ser realizado pelo Colégio após esta Semana de Criatividade, a fim de planejar futuras atividades para semanas semelhantes”. Esta foi a única informação oral recebida pelos alunos. As demais informações foram dadas por escrito e constituíam as instruções para responder aos itens das escalas.

Do total de 135 alunos, após a computação dos escores da escala de autoritarismo, separaram-se os 20% que obtiveram escores superiores e os 20% que obtiveram escores inferiores. Dez dias após a aplicação das escalas mencionadas, compareceu uma das autoras ao colégio acompanhada de uma auxiliar, ambas completamente desconhecidas dos alunos. Foi solicitado à Coordenação do turno que entregasse a cada professor das turmas implicadas no experimento uma relação nominal dos alunos, elaborada pelos experimentadores, alunos esses que, munidos de lápis ou caneta, deveriam comparecer ao auditório, no terceiro tempo, para uma entrevista. No auditório aguardavam-nos a experimentadora e sua auxiliar. Foi-lhes dito que se tratava de uma coleta de opinião realizada pela Secretaria de Cultura para planejamentos futuros sobre atividades de interesse da comunidade. Foi-lhes então distribuído um texto que apresentava os aspectos negativos das discotecas. A maioria dos argumentos negativos apresentados eram de natureza médica e diziam respeito ao perigo para a audição e para a visão decorrentes do ambiente típico das discotecas. Os sujeitos foram aleatoriamente divididos em dois grupos: um recebeu o texto com a indicação de que o mesmo era de autoria de um Doutor, membro da Sociedade Mundial de Saúde (condição de alta autoridade e credibilidade da fonte); o outro recebeu o mesmo texto, mas sua autoria foi atribuída a um avô cujos cinco netos eram assíduos freqüentadores de discotecas (condição de baixa credibilidade e autoridade da fonte). Em ambas as condições, metade dos sujeitos havia obtido escores altos na escala de autoritarismo e metade, escores baixos. Em seguida ao texto contrário às discotecas, vinha a mesma escala de atitude em relação a discotecas já anteriormente respondida pelos sujeitos na primeira parte do estudo. A diferença dos escores obtidos pelos mesmos sujeitos entre a 1ª e 2ª aplicação da escala constituiu a variável dependente do experimento. Quanto maior a diferença, mais o sujeito mudava sua atitude na direção da comunicação persuasiva. O planejamento experimental foi, pois, de medidas antes e depois, sendo o experimento do tipo fatorial 2x2 (dois níveis de autoritarismo e dois tipos de credibilidade e autoridade da fonte de comunicação).

3 RESULTADOS

As médias de mudança de atitude obtidas para os sujeitos dos quatro grupos experimentais foram:

Autoritários

Fonte de alta credibilidade e autoridade: 29,54

Fonte de baixa credibilidade e autoridade: 26,47

Não autoritários

Fonte de alta credibilidade e autoridade: 24,21

Fonte de baixa credibilidade e autoridade: 24,73

A TABELA I mostra o resultado da análise da variância dos dados obtidos.

TABELA I — SUMÁRIO DA ANÁLISE DA VARIÂNCIA

Fonte	SQ	gl	MQ	F
A (autoritarismo)	157,46	1	157,46	1,35
B (credibilidade da fonte)	14,52	1	14,52	1
A X B	651,28	1	651,28	5,58•
Erro	5721,04	49	116,76	
Total	6544,30	52		

• $p \leq 0,05$

Verificou-se que não houve significância dos efeitos principais e sim apenas da interação entre as duas variáveis. Tal como esperado, os autoritários mudaram mais que os demais grupos quando a fonte da comunicação persuasiva era de alta credibilidade e autoridade. Contrariamente ao encontrado previamente por Hovland & Weiss (1951), a credibilidade da fonte per se não teve efeito diferencial significativo.

4 DISCUSSÃO

É interessante notar-se que a hipótese principal do estudo foi confirmada apesar das dificuldades que encontramos para conduzir experimentos em nosso meio. Nota-se que apesar da grande magnitude da variância atribuível a erro - o que está se tornando uma constante em experimentos conduzidos na nossa realidade — a interação esperada foi estatisticamente significativa. Contribuíram para a magnitude da variância atribuível a erro, possivelmente, a faixa etária dos sujeitos, a aplicação das escalas no mês de junho quando os alunos se encontravam em final de semestre e em provas, principalmente na segunda fase da coleta de dados e a aplicação coletiva do material da pesquisa.

Não obstante, obteve-se a confirmação da relação entre autoritarismo e susceptibilidade à persuasão de fonte investida de autoridade, confirmando-se

os achados anteriores de Wagman (1955) e de Centers, Shomer e Rodrigues (1970). Tal confirmação obtida em outra época, em outra cultura, com outra metodologia e por outros investigadores, parece indicar que estamos diante de um achado de ampla generalidade e estabilidade.

O mesmo não aconteceu com o teste da hipótese de maior eficácia da fonte de alta credibilidade verificada por Hovland & Weiss (1951). Como tal achado contraria o óbvio, faz-se mister um novo estudo para que se verifique a constância deste resultado ou sua possível ocorrência espúria. Resta ainda a explicação alternativa de que o experimento logrou transmitir aos sujeitos a idéia de autoridade da fonte, mas que não teve o mesmo êxito na transmissão da diferença de credibilidade das duas fontes da comunicação persuasiva. Recomenda-se que se repita esta parte do estudo acrescentando-se uma verificação da eficácia da manipulação a qual, por ter parecido óbvia aos experimentadores, deixou de ser avaliada como deveria ter sido. Permanece ainda como uma possível explicação, caso se confirme a não influência da credibilidade da fonte na eficácia da comunicação persuasiva, o fato de os adolescentes de hoje não se deixarem levar tanto pela credibilidade da fonte como há cerca de 30 anos atrás. A repetição do experimento com inclusão da verificação da eficácia da manipulação experimental esclarecerá o problema.

A comprovação da hipótese de Wagman (1955) constitui-se em informação útil para os que se dedicam à tecnologia social (Varela, 1971, 1977, 1978). A atividade educacional envolve, muitas vezes, a aplicação da tecnologia social para o atingimento de determinados objetivos. O presente estudo fornece um ensinamento importante para nortear eventuais intervenções na realidade por parte do tenólogo social.

5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ADORNO, T. W. *et alii*. The authoritarian personality. New York, Harper and Row, 1950.
2. CENTERS, R.; SHOMER, R. W.; RODRIGUES, A. A field experiment in inter-personal persuasion using authoritative influence. *Journal of Personality*, 38 (3): 392-403, 1970.
3. FARKAS, M. E. Self-esteem, authoritarianism and persuasibility. *Yeshiva University*, 1967. Tese dout.
4. FROMM, E. Escape from freedom. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1941.
5. HARVEY, O. J. & BEVERLY, G. D. Some personality correlates of concept change through role playing. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63:125-30, 1961.
6. HOVLAND, C. I. & JANIS, I. L., *ed.* Personality and persuasibility. New Haven, Yale University Press, 1959.

7. HOVLAND, C. I. & WEISS, W. *The influence of source credibility on communication effectiveness*. Public Opinion Quarterly, 15:635-50, 1951.
8. LINTON, H. & GRAHAM, E. *Personality correlates of persuasibility*. In: HOVLAND, C.I. & JANIS, I. L., ed. *Personality and persuasibility*. New Haven, Yale University Press, 1959. p. 69-101.
9. SANFORD, F. H. & OLDER, H. J. *A short authoritarian-equalitarian scale*. Philadelphia, Institute for Research in Human Relations, 1950.
10. VARELA, J. A. *Psychological solutions to social problems*. New York, Academic Press, 1971.
11. _____. *Social technology*. American Psychologist, 32:914-23, 1977.
12. _____. *Solving human problems with human science*. Human Nature, 10:84-90, 1978.
13. WAGMAN, M. *Attitude change and authoritarian personality*. Journal of Psychology, 40:3-24, 1955.
14. WRIGHT, J. M. & HARVEY, O. J. *Attitude change as a function of authoritarianism and punitiveness*. Journal of Personality and Social Psychology, 1:177-81, 1965.

ABSTRACT

As part of a program designed to verify the generalizability of social psychological findings directed by the third author, an experiment was planned to test an hypothesis raised by Wagman (1955) and later confirmed by him and by Centers, Shomer and Rodrigues(1970), according to which authoritarians are more suscetible than non-authoritarians to persuasive attempts that come from authoritative figures. A secondary goal of the study was to test the hypothesis that sources of high credibility lead to greater attitude change than those of low credibility. 54 adolescent students of a public school located in Rio de Janeiro, 27 of which with scores falling within the upper 20% and 27 within the lower 20% of the distribution of scores in a scale of authoritarianism, were the experimental subjects. An attitude scale to assess attitude towards Discotheques was handed to the subjects before and after the presentation of a persuasive communication against Discotheques. For half of the subjects in each group the author of the text against Discotheques was presented as being a highly credible and authoritative source, while for the other half he was described as a person of low credibility and authority on the subject.

The results showed that, indeed, subjects high on authoritarianism change more their attitudes than the other three groups when the source of the persuasive communication is an authority figure, thus confirming the generality of the phenomenon. No significant main effect of source credibility per se was found. The importance of the verification of Wagman's hypothesis for the activity of the social technologist is highlighted.

(Recebido para publicação em 20.09.79)