

As razões que a razão desconhece: Penso, logo engano-me? (*)

MIGUEL M. GONÇALVES (**)
ÓSCAR F. GONÇALVES (**)

«o ter consciência sobre as coisas não me obriga a ter teorias sobre as coisas.

Só me obriga a ser consciente.»

Alberto Caeiro

1. INTRODUÇÃO

A Psicologia nasce no século XIX em torno dos métodos introspectivos. Wundt, por exemplo, investiu grandes esforços na tentativa de tornar a introspecção adequada, treinando de forma intensiva os seus sujeitos experimentais (Lieberman, 1979). No início do século XX o comportamentalismo surgia por oposição ao mentalismo do século passado. Assim, durante quase 50 anos, o programa epistemológico dos primeiros psicólogos seria repudiado, os processos

cognitivos ignorados e considerados inacessíveis ao saber científico.

Nos anos cinquenta a Revolução Cognitiva iria trazer de novo para a ciência psicológica o estudo do conhecimento e do pensamento, assumindo estes um papel determinante na tradição cognitiva, ainda hoje em pleno desenvolvimento (Varela, 1989; Gardner, 1985; Mahoney & Gabriel, 1987).

Para os psicólogos cognitivos, o domínio privilegiado de estudo é agora «a actividade do conhecimento: a aquisição, organização e uso do conhecimento» (Neisser, 1976, p. 1). De uma forma renovada as preocupações dos primeiros psicólogos eram de novo objecto de investigação pela comunidade científica.

Contudo, a dificuldade em estudar os processos internos sem recurso a uma «neo-introspecção» cedo se revelaria e as informações fornecidas pelos sujeitos experimentais seriam utilizadas de forma mais ou menos óbvia. Como afirma

(*) A correspondência sobre este artigo deverá ser enviada para: Miguel M. Gonçalves, Departamento de Psicologia, Universidade do Minho, Campus de Gualtar, 4709 Braga Codex, Portugal. Fax: 053678987, Telefone: 053604240. e-mail: mgoncalves@iep.uminho.pt

(**) Universidade do Minho, Departamento de Psicologia.

Evans (1980), a introspecção, apesar de ter sido criticada pela escola de Wurzburg e rejeitada pelos comportamentalistas, «está viva e bem e ergue a sua cabeça em numerosos artigos no campo da psicologia cognitiva» (p. 232). As pessoas são de novo questionadas acerca da percepção, da memória ou de tarefas de resolução de problemas (Ericson & Simon, 1980).

Os modelos computacionais ofereciam a possibilidade de simular processos mentais, sem haver qualquer recurso a dados resultantes da introspecção, mas, mais cedo do que se esperava, iriam mostrar-se incapazes de dar conta da complexidade da cognição humana (Gardner, 1985). Assim, basta consultar algumas das mais prestigiadas revistas sobre cognição, ou sobre psicoterapia cognitiva (e.g., *Journal of Cognitive Psychotherapy*, *Cognitive Therapy and Research*) para se constatar o uso generalizado de medidas de auto-relato.

No saber psicológico o introspeccionismo não assume já o carácter especializado que possuía no laboratório de Leipzig, mas parece agora «democratizar-se», sendo usado de forma generalizada.

Apesar desta utilização generalizada de medidas de auto-relato, os psicólogos cognitivos, principalmente os experimentalistas, sempre tiveram dúvidas sobre a adequação da introspecção (e.g., Miller, 1962; Mandler, 1975; Neisser, 1967; cit. Nisbett & Wilson, 1977). Miller (1962), por exemplo, afirma que as pessoas só possuem acesso aos produtos cognitivos e não aos processos que os originam (ibidem).

Em 1997, Nisbett e Wilson colocam em causa de uma forma global a validade das medidas de auto-relato. A sua posição anti-introspeccionista era fundamentada na extensa literatura sobre os fenómenos de dissonância cognitiva e os processos atribucionais. A conclusão mais polémica que Nisbett e Wilson (ibidem) retiraram de uma extensa revisão de estudos empíricos é que as pessoas não têm acesso aos seus processos internos, pelo que as descrições que realizam daqueles correspondem a teorias apriorísticas. Assim, existiriam dois sistemas independentes, um de natureza verbal, responsável pelas produções verbais que surgem nos auto-relatos e outro comportamental, que dá origem às respostas motoras.

É óbvio que a ausência de acesso introspecti-

vo pode ser conceptualizada como o resultado do processamento inconsciente da informação. Quando os sujeitos são interrogados sobre os seus processos internos, a incapacidade de acesso significa que aqueles processos operam, pelo menos parcialmente, fora do foco atencional da consciência (para uma revisão destes estudos e das críticas a Nisbett e Wilson veja-se M. Gonçalves, 1995).

Um dos domínios que a literatura sobre o acesso introspectivo tem tratado é a investigação das consequências da análise das razões explicativas das preferências e das atitudes. Já não se trata de discutir se o acesso introspectivo é possível, mas de analisar se uma forma de introspecção – a análise de razões – é tão benéfica e importante como é comumente aceite. De facto, a utilidade da análise de razões nas nossas escolhas quotidianas é uma ideia generalizada, dentro e fora da Psicologia. Podemos assistir à sua defesa incondicional em Raiffa (cit. Wilson & Schooler, 1991), para quem, a análise de uma decisão deve pressupor «a decomposição de um problema complexo em problemas mais simples, o pensamento linear acerca destes problemas mais simples e depois o agrupamento lógico destas análises para se chegar a um programa de acção para o problema complexo» (p. 181). Esta forma de proceder está bem presente na sociedade ocidental, desde a proclamação da máxima de Descartes – Penso, logo existo – que prescrevia no seu *Discurso do Método* (1984/1637) estratégias de decisão e compreensão do real semelhantes à ilustrada por Raiffa. O pressuposto presente nesta linha de argumentação é que os seres humanos representam o domínio da racionalidade e que a forma mais adequada de proceder é de acordo com a única estratégia «certa» para apreender a realidade – a razão.

Os estudos de Wilson e col., que iremos analisar de seguida, questionam esta crença difundida de que quanto mais e melhor pensarmos mais adequada será a nossa acção.

2. ANÁLISE DE RAZÕES – OU «PENSO, LOGO ENGANO-ME»

Na sequência do trabalho de Nisbett e Wilson (1977), Wilson, Hull e Johnson (1981) sugerem que os relatos verbais explicativos do comporta-

mento e dos estados internos são produzidos por um sistema independente do sistema que gera o comportamento.

Assim, as razões explicativas do comportamento que as pessoas encontram traduzem explicações salientes (disponíveis na memória) e plausíveis (julgadas aceitáveis), mas que não representam necessariamente as razões adequadas para execução de um comportamento (Wilson, Hull & Johnson, 1981; Wilson, Dunn, Bybee, Hyman & Rotondo, 1984).

Quando, experimentalmente, os sujeitos são induzidos a procurarem as razões do seu comportamento, o sistema explicativo é elicitado e as pessoas procuram justificar o seu comportamento a partir dos aspectos mais pregnantes e que aparentemente melhor parecem explicar o seu comportamento ou os seus estados internos.

Os resultados da investigação empírica mostram de forma clara que quando as pessoas procuram encontrar razões explicativas diminui a consistência atitude-comportamento (Wilson, Dunn, Bybee, Hyman, & Rotondo, 1984; Wilson & Dunn, 1986; Wilson, Dunn, Kraft, & Lisle, 1989). Wilson e colaboradores (ibidem) têm medido esta consistência a partir de correlações entre o auto-relato e indicadores comportamentais da mesma variável. Assim, pedem aos sujeitos para expressar a sua opinião (medida de auto-relato) sendo posteriormente avaliado o seu comportamento. Os objectos (e.g., bebidas, puzzles, imagens) acerca dos quais os sujeitos são convidados a dar uma opinião constituem, deste modo, objectos atitudinais.

Como referem Wilson, Dunn, Kraft e Lisle (1989), numa revisão de dez estudos experimentais, em sete investigações a análise de razões reduz a congruência atitude-comportamento ($p < 0.00002$, obtido através da adição de Z).

Outras investigações mostram ainda que a análise de razões reduz a satisfação relativamente a bens de consumo (Wilson & Schooler, 1991; Wilson, Lisle, Schooler, Hodges, Klaaren & LaFleur, 1993) e que em tarefas de memorização de faces a descrição verbal das mesmas prejudica a eficácia no reconhecimento posterior (Schooler & Engstler-Schooler, 1990).

Vejamos, a título de exemplo, três estudos realizados por Wilson, Dunn, Bybee, Hyman e Rotondo (1984) em que é analisada a congruência atitude-comportamento, num grupo de controlo e

num grupo com análise de razões. No primeiro estudo o objecto atitudinal é um conjunto de puzzles. Inicialmente, os sujeitos eram colocados em contacto com os puzzles, a seguir o grupo experimental analisava as razões para o interesse que sentia pelos puzzles; por seu lado, o grupo de controlo não procedia a qualquer análise. De seguida os sujeitos preenchiam uma escala em que assinalavam o interesse pelos puzzles (medida de auto-relato). Finalmente, eram deixados sozinhos num período de jogo livre em contacto com os puzzles. O tempo de manipulação (avaliado através de gravação vídeo) é, desta forma, uma medida comportamental. As correlações entre atitude e comportamento são no grupo experimental de 0,17 e no grupo de controlo de 0,54.

No segundo estudo realizado por Wilson et al. (1984), que tem por objecto atitudinal slides de paisagens, o mesmo padrão correlacional é obtido (grupo experimental: $r=0,005$; grupo de controlo: $r=0,57$).

Finalmente, num terceiro estudo, é analisada a congruência em comportamentos mais significativos para as pessoas. Wilson et al. (ibidem) escolheram as relações amorosas de jovens universitários. A medida de auto-relato era um questionário sobre o grau de ajustamento da relação, enquanto o indicador comportamental era obtido vários meses mais tarde, averiguando-se se a relação se mantinha ou tinha terminado. Deste modo, a medida de auto-relato (ajustamento – desajustamento) é comparada com a medida comportamental (manutenção versus fim da relação). O grupo de controlo apenas preenchia o questionário, mas o grupo experimental fazia previamente análise de razões acerca do ajustamento ou desajustamento da relação.

Mais uma vez, no grupo com análise de razões obteve-se uma correlação muito inferior à que existia no grupo de controlo ($r=0,06$ e $r=0,56$, respectivamente).

A análise de razões provoca uma menor correlação entre indicadores verbais e comportamentais de determinada variável, o que é entendido pelos investigadores como traduzindo uma menor consistência atitude-comportamento, dado que neste estudos as atitudes em causa são avaliadas a partir de medidas verbais. A redução das correlações poder-se-á atribuir a modificações operadas pela análise de razões em ambas as

variáveis (relatos verbais e comportamento) ou só numa delas. Para Wilson et al. (ibidem) a análise de razões reduz a congruência entre os relatos verbais e o comportamento porque produz alterações ao nível dos auto-relatos, não induzindo modificações no comportamento. Esta hipótese é confirmada por duas evidências empíricas:

(1) Nos diversos estudos efectuados o grupo de controlo distingue-se do grupo experimental (com análise de razões) nas medidas de auto-relato, mas não no comportamento. Assim, o comportamento dos grupos não difere significativamente, apesar da análise de razões, o mesmo não se passando com o auto-relato.

(2) Se no grupo experimental for correlacionado o carácter positivo das razões encontradas (e.g., relativamente ao interesse por puzzles) com o comportamento e com o auto-relato, só a última correlação surge como significativa (Wilson, Dunn, Kraft, & Lisle, 1989). Assim, as razões são melhores predictoras da atitude/auto-relato do que do comportamento, o que demonstra de forma inequívoca que existe uma relação entre a análise de razões e o auto-relato posterior.

Que processos são, então, responsáveis por esta alteração nos auto-relatos?

3. DISFUNCIONALIDADE DA ANÁLISE DE RAZÕES

A centração nos aspectos plausíveis (i.e., aceitáveis) e disponíveis (i.e., salientes na memória) é longamente debatida por Nisbett e Ross (1980), na análise que fazem dos julgamentos sociais que, na sua perspectiva, são análogos, enquanto processo, aos julgamentos sobre o próprio. Para explicar esta centração em aspectos parciais da explicação global, Nisbett e Ross (ibidem), tentam demonstrar que as pessoas nem sempre pensam da forma mais lógica e que frequentemente cometem erros nos seus julgamentos. Os estudos de Tversky e Kaheman (cf., Gardner, 1985) são um bom exemplo desta perspectiva de investigação. Este programa de investigação demonstra que na resolução de problemas quotidianos não funcionamos como pensavam os defensores dos modelos de processamento da informação e que frequentemente somos muito pouco lógicos, se nos colocarmos de um

ponto de vista meramente racional. Como defende Evans (1980) é bem provável que a psicologia cognitiva tenha que responder negativamente a duas das suas questões centrais: (1) temos acesso aos nossos processos cognitivos? e (2) pensamos sempre de forma lógica?

Wilson, Dunn, Kraft e Lisle (1989) defendem que quando as pessoas se centram em razões explicativas plausíveis e disponíveis aceitam-nas através de um processo de auto-persuasão, que conduz a uma mudança temporária nas atitudes. Assim, quando os sujeitos realizam análise de razões acerca de determinado objecto (e.g., puzzles, paisagens), a sua atitude modifica-se provisoriamente, porque as pessoas acreditam que a amostra de razões obtidas é representativa. Deste modo, os sujeitos que fazem análise de razões convencem-se de que as razões que encontraram são adequadas para explicar o seu comportamento e as suas preferências. Contudo, quando a análise de razões já não está presente os sujeitos voltam a avaliar as situações da forma habitual. De acordo com Wilson et. al. (ibidem) as avaliações habituais que as pessoas realizam são de natureza mais espontânea (i.e., automática) e menos racionalizante do que a análise de razões. Quando, por exemplo, os sujeitos avaliam o interesse que têm por uma fotografia de uma paisagem (objecto atitudinal) elas espontaneamente conseguem dizer-nos o grau de interesse que a imagem lhes provoca. No entanto, se fizerem análise de razões poderão encontrar razões que nada têm a ver com a sua preferência, o que conduzirá a uma mudança provisória na sua avaliação. É este fenómeno de auto-persuasão que é responsável pela menor congruência entre o auto-relato/atitude e o comportamento.

Empiricamente, esta explicação é apoiada pelos estudos em que as atitudes são avaliadas antes e depois da manipulação experimental. Se a análise de razões provoca uma mudança na avaliação que as pessoas realizam, levando-as a acreditar que as razões encontradas são adequadas, então é de esperar que, comparativamente ao grupo de controlo, o grupo que fez análise de razões mude mais a sua avaliação com a manipulação experimental. Os resultados encontrados confirmam esta hipótese de que existe uma maior mudança em valor absoluto no grupo experimental (ibidem). A razão pela qual se considera o valor absoluto da mudança é porque

uns sujeitos tornam-se mais positivos relativamente ao objecto considerado, enquanto outros se tornam mais negativos.

Tomemos como exemplo o estudo de Wilson et al. (1984) acerca das relações amorosas. Se um casal vivenciou recentemente acontecimentos muito positivos ou muito negativos é provável que estes se encontrem mais salientes na memória e que sejam entendidos como uma boa amostra de como decorre a relação. Assim, poderão modificar temporariamente a sua crença relativamente ao ajustamento da relação, acreditando que ela é mais positiva ou mais negativa do que pensam habitualmente. Desta forma, uma das implicações é que a mudança provisória pode ocorrer em ambos os sentidos, tornando a atitude mais positiva ou mais negativa (Wilson, Dunn, Kraft & Lisle, 1989). Outra implicação é que se avaliarmos o comportamento logo a seguir à análise de razões é provável que a congruência seja superior ao habitual, dado que a avaliação provisória pode ser ainda dominante. Contudo, quando o intervalo entre a análise de razões e a avaliação do comportamento aumenta as pessoas tendem a voltar às suas avaliações iniciais (ibidem), mudando o seu comportamento.

É este retorno às avaliações iniciais que permite compreender a insatisfação relativamente a bens de consumo (Wilson & Schooler, 1991; Wilson, Lisle, Schooler, Hodges, Klaaren, & LaFleur, 1993). Numa investigação de Wilson et al. (1993), a satisfação relativamente a posters escolhidos (avaliada algum tempo depois da decisão, através de contacto telefónico) é menor no grupo que realizou análise de razões. Também numa outra investigação sobre bens de consumo, Wilson e Schooler (1991), avaliaram a análise de razões relativamente à escolha de computas e de cursos universitários. Verificaram que no grupo que efectuou análise de razões as escolhas tornam-se menos óptimas, quando comparadas com o critério externo de especialistas (especialistas em computas no primeiro estudo e alunos que já realizaram os cursos no segundo estudo).

Desta forma, quando as pessoas analisam as razões passam a acreditar que as justificações encontradas são uma amostra representativa da sua decisão, só que mais tarde, quando a análise de razões é esquecida, os padrões de decisão tor-

nam-se diferentes, porque são baseados em processos menos acessíveis à consciência.

Assim, Wilson e colaboradores mostraram que os mecanismos que na análise de razões produzem uma redução da consistência atitude-comportamento são os mesmos que conduzem a escolhas menos óptimas de bens de consumo. Este processo é, como vimos, resultado de um fenómeno de auto-persuasão em que as pessoas se convencem que a amostra das razões disponíveis que produziram é de facto representativa da sua apreciação habitual.

Mas será que a análise de razões conduz sempre a resultados disfuncionais? Existem excepções a esta disfuncionalidade?

4. ANÁLISE DE RAZÕES – EXCEPÇÕES À DISFUNCIONALIDADE

A investigação que Wilson e colaboradores têm conduzido permitiu identificar algumas situações de excepção à disfuncionalidade típica da análise de razões. Tal situação de excepção surge quando (1) o objecto atitudinal é muito simples ou (2) quando os sujeitos são especialistas relativamente ao objecto atitudinal.

4.1. *Objectos atitudinais simples*

A razão porque com objectos atitudinais simples a análise de razões não se torna disfuncional é porque a elicitación de razões dificilmente é pouco representativa da avaliação habitual. Assim, por exemplo, se nos pedirem para analisar as razões porque são preferíveis disquetes de alta densidade, é muito provável que o conjunto de razões que formulámos representem de facto a avaliação que habitualmente fazemos.

Desta forma, em estudos com análise de razões não é de esperar as diferenças habitualmente encontradas entre o grupo de controlo e o grupo experimental, se o objecto da atitude for muito simples (Wilson, Dunn, Kraft & Lisle, 1989).

4.2. *Sujeitos «especialistas»*

Com sujeitos «especialistas», isto é, pessoas muito familiarizadas com o objecto atitudinal, a análise de razões não se torna disfuncional por-

que é muito difícil promover alterações na avaliação que habitualmente estes sujeitos fazem. Há diversos estudos em que se utilizaram sujeitos que estavam já muito familiarizados com o objecto atitudinal (Wilson & Schooler, 1991; Wilson, Lisle, Schooler, Hodges, Klaaren, & LaFleur, 1993), não tendo a análise de razões produzido qualquer efeito. Assim, o conhecimento acerca do objecto atitudinal funciona como uma variável moderadora neste tipo de manipulação experimental.

Voltemos ao terceiro estudo a que fizemos referência, de Wilson et al. (1984). Nesta investigação os casais tinham-se formado recentemente e portanto não eram «especialistas» na relação. Não seriam de esperar mudanças nas atitudes induzidas pela análise de razões, se os casais tivessem iniciado o relacionamento há mais tempo e se os seus padrões relacionais fossem mais estáveis. Estes resultados foram de facto obtidos por Wilson, Kraft e Dunn (1989) numa reanálise dos dados da investigação de 1984.

Este tema do conhecimento dos objectos sobre os quais se debruça a análise de razões está relacionado com outro aspecto ainda pouco estudado. Trata-se de averiguar que efeitos pode provocar uma análise de razões prolongada no tempo. Wilson, Dunn, Kraft e Lisle (1989) chamam a atenção para o facto de não se saber ainda bem qual o efeito de uma análise de razões deste tipo. Assim, não fazem a defesa da impulsividade das escolhas, mas sim a não explicitação dos processos de decisão. A razão pela qual a explicitação do processo se pode tornar disfuncional é que relativamente a objectos pouco conhecidos a escolha se processa habitualmente de forma mais emocional (e menos acessível à consciência) e a análise de razões elicita aspectos meramente cognitivos (Wilson, Dunn, Kraft, & Lisle, 1989). O que acontecerá então se as pessoas em vez de se centrarem nas cognições estiverem atentas às emoções?

5. DESENCADEANTES EMOCIONAIS E COGNITIVOS DAS ATITUDES

Miller e Tesser (1986) chamam a atenção para o facto dos estudos de Wilson e col. conterem uma contradição, relativamente à investigação que mostra que as pessoas mais auto-centradas

têm uma maior congruência atitude-comportamento. Assim, por exemplo, Buss (1980) mostra que as pessoas com maior auto-consciência privada são mais adequadas nos seus auto-relatos, dado que se conhecem melhor.

Ao apontar-se esta contradição supõe-se que os processos que conduzem à maior auto-centração são análogos à análise de razões. Se estas pessoas são mais adequadas porque pensam mais sobre o seu comportamento, não seria de facto de esperar que a análise de razões produzisse efeitos semelhantes aos da auto-centração elevada? Como a investigação mostra que tal não acontece, dado que a análise de razões, longe de aumentar a congruência entre auto-relato e comportamento ou entre atitude e comportamento, provoca a sua redução, existe de facto uma contradição entre os estudos sobre a auto-centração e as investigações de Wilson e colaboradores.

Tentando compreender a natureza desta contradição, Miller e Tesser (1986) recorrem à noção de atitudes desencadeadas cognitiva ou emocionalmente. Para estes investigadores, nas atitudes estão presentes duas componentes: uma cognitiva e outra emocional. Uma investigação realizada por Miller e Tesser (1989) suporta esta hipótese, em detrimento da conceptualização tradicional que equacionava a avaliação atitudinal com a componente emocional. Os comportamentos instrumentais (e.g., resolução de problemas) seriam desencadeados pela componente mais cognitiva, enquanto os comportamentos de consumo (e.g., escolha de posters) seriam formados pela componente mais emocional.

Ainda segundo Miller e Tesser (1986), a análise de razões tornaria saliente a componente cognitiva, enquanto a centração nos sentimentos elicitaría a componente emocional. Um estudo de Tesser, Leone e Clary (cit. Miller e Tesser, 1986) suporta esta ideia, dado que mostra que a centração nos sentimentos tende a aumentar a referência às emoções em auto-relatos posteriores, enquanto a análise de razões tende a diminuir aquela influência.

Para estes autores a combinação adequada do comportamento e da componente atitudinal (e.g., comportamentos instrumentais – componente cognitiva e comportamentos de consumo – componente emocional) tende a aumentar a consistência atitude – comportamento, enquanto a

combinação inadequada conduz a uma menor congruência.

Assim, segundo Miller e Tesser (1986) os resultados obtidos por Wilson, Dunn, Bybee, Hyman e Rotondo (1984) devem-se a uma combinação inadequada, dado que os comportamentos são de consumo, pelo que seria mais aconselhável pedir aos sujeitos para se centrarem nos seus sentimentos.

Subjacente a esta argumentação está a proposta de Zajonc e Markus (1982) de que as reacções afectivas podem preceder a avaliação cognitiva. Zajonc (1980) tinha já argumentado que, ao contrário do que pretendem os cognitivistas tradicionais (e.g, Lazarus, 1982), o afecto é vulgarmente pré-cognitivo e ocorre assim na ausência de qualquer processamento cognitivo – nas próprias palavras de Zajonc «Preferences Need No Inferences».

Wilson e colaboradores (cf., Wilson et al., 1989) aceitam parcialmente as propostas de Miller e Tesser (1986, 1989) e efectuaram investigações para testar aquelas hipóteses. Wilson e Dunn (1986) analisaram a eficácia diferencial da *focagem nos sentimentos* versus análise de razões. Na condição «análise de razões» perguntava-se aos sujeitos o *porquê* de se sentirem assim, enquanto na «focagem nos sentimentos» era pedido para descreverem *como* se sentiam. O objecto atitudinal era uma bebida e foi estudada, de forma semelhante à das investigações referidas anteriormente, a congruência atitude-comportamento. Replicou-se ainda o estudo com puzzles atrás referido. As correlações agregadas dos dois estudos mostram que a condição «análise de razões» é claramente inferior à «focagem nos sentimentos», mas que esta não se distingue do grupo de controlo.

Uma das importantes limitações do estudo empírico de Miller e Tesser (1986) é a ausência de um grupo de controlo, pelo que ficamos sem saber se a focagem nos sentimentos aumenta a congruência atitude – comportamento, ou se simplesmente não a reduz como acontece com a análise das razões.

Para Wilson, Dunn, Kraft e Lisle (1989) a explicação de Tesser e Miller (1986) é complementar à sua proposta, mas existe discordância em torno dos processos que tornam a análise de razões disfuncional. Para Wilson, Dunn, Kraft e Lisle (1989) não é tanto a ênfase nos aspectos

cognitivos que torna disfuncional a análise de razões, mas a aceitação de razões não representativas da forma como habitualmente a pessoa avalia aquele tipo de objecto. Aceitam que as atitudes com forte componente emocional possam ser menos susceptíveis de serem traduzidas cognitivamente, dada a dificuldade em explicá-las logicamente. Contudo, chamam a atenção para o facto das atitudes com forte componente cognitiva poderem também ser difíceis de analisar em modalidades do tipo «análise de razões», se forem excessivamente complexos os factores que as determinam.

Um dos aspectos que ainda não abordamos é a explicação proposta por Miller e Tesser (1986) para o aparente sucesso do grupo de controlo. Isto é, ficamos a saber porque fracassa a análise de razões, mas ficam por compreender as correlações moderadas no grupo de controlo entre atitude e comportamento. Estes investigadores sugerem duas hipóteses explicativas. Em primeiro lugar a maioria dos estudos de Wilson enquadraram-se no que eles designam por comportamentos de consumo, pelo que seria de esperar que a focagem emocional produzisse melhores resultados que a análise das razões. Pode ser que as pessoas saibam, ainda que de forma não consciente, que em comportamentos daquela natureza faz mais sentido centrarem-se nos seus sentimentos e assim o grupo de controlo, dada a ausência de instruções, pode ter feito espontaneamente focagem nos sentimentos. Outra explicação complementar é que em experiências directas com os objectos atitudinais as pessoas se centram nos seus sentimentos e que só em experiências indirectas necessitam de recorrer a esquemas mais abstractos.

Finalmente, relativamente à contradição apontada entre a investigação sobre auto-centração e os estudos sobre análise de razões, Wilson, Dunn, Kraft e Lisle (1989) argumentam que os investigadores da auto-centração (e.g., auto-consciência privada) nunca pedem às pessoas para explicarem o seu comportamento e, assim, o que provocam é uma centração nos sentimentos. Os estudos de Wilson (cf. Wilson, Dunn, Kraft, & Lisle, 1989) reforçam a ideia de que a auto-centração e a análise de razões são processos diferentes ao demonstrarem que a auto-consciência privada não interfere nos resultados obtidos nos estudos com análise de razões.

Assim, se utilizarmos grupos com diferentes níveis de auto-consciência privada, não é de esperar que surjam diferenças entre eles. Quer dizer que a maior auto-centração não torna, como se poderia esperar, as pessoas menos susceptíveis à disfuncionalidade que a análise de razões produz.

Antes de passarmos ao problema da «validade ecológica» destes estudos, interessa salientar que a análise de razões é semelhante ao que Evans (1980) designa por relatos estratégicos (centração no *porquê* ou no *como explicar*), enquanto a focagem nos sentimentos é análoga aos relatos fenomenológicos (centração no *como se sente* ou o *que pensa*). Parece assim que também neste terreno empírico as pessoas têm uma enorme dificuldade em serem adequadas na forma como explicam os «porquês», mas têm uma enorme capacidade de descreverem como se sentem, ou o que pensam. Wilson, Dunn, Bybee, Hyman e Rotondo (1984) enfatizam que é esta mesma a diferença entre os estudos sobre auto-centração e os seus próprios estudos: «Uma importante diferença entre os dois estudos, contudo, diz respeito à distinção entre observar e analisar os próprios pensamentos» (p. 15).

6. ANÁLISE DE RAZÕES E DESEJABILIDADE SOCIAL

Uma das explicações alternativas à proposta de Miller e Tesser (1986) da inconsistência entre os componentes da atitude e o tipo de comportamento, bem como à proposta de Wilson, Dunn, Kraft e Lisle (1989) da auto-persuasão, é a possibilidade de interferência da desejabilidade social.

Wilson e col. tem discutido esta possibilidade em inúmeros artigos (e.g., Wilson, Dunn, Bybee, Hyman, & Rotondo, 1984; Wilson, Dunn, Kraft, & Lisle, 1989). A manipulação experimental pode ter provocado uma maior desejabilidade social, levando os sujeitos a responderem o que lhes parecia adequado e não o que estavam de facto a pensar. Este argumento é pouco consistente se pensarmos que na larga maioria da investigação citada a resposta aos questionários é anónima. Mas será que o facto de se pedir às pessoas para analisarem as razões não torna mais difícil elas argumentarem que não sabem ou não têm a certeza? Mesmo que isto aconteça,

argumentam Wilson, Dunn, Kraft e Lisle (1989), é um impacto da desejabilidade social com validade ecológica, dado que situações destas são comuns no relacionamento interpessoal.

Recentemente, Wilson, Dunn, Kraft e Lisle (1989) realizaram três estudos com o objectivo de testar a possível influência da desejabilidade social na análise de razões. A ideia básica presente nestes estudos é que, como mostraram Wong e Weiner (1981), quando as expectativas são violadas as pessoas realizam análise de razões espontaneamente, reduzindo-se assim o impacto da desejabilidade social e podendo verificar-se se neste tipo de estudos a congruência entre auto-relato e comportamento decresce no grupo experimental. Num destes estudos em que as pessoas eram convidadas a provar uma bebida, num dos grupos a bebida sabia muito mal e nos dois restantes sabia muito bem. No primeiro e no segundo grupo as expectativas foram manipuladas, tendo-se dito aos sujeitos que a maioria das pessoas achou aquela bebida muito agradável. No terceiro grupo as expectativas não foram manipuladas. A medida de auto-relato consistia numa escala em que os sujeitos assinalavam o quanto gostaram da bebida, enquanto a medida comportamental era a quantidade de bebida consumida num período em que os sujeitos pensavam que a experiência tinha acabado. No fim do estudo todos os sujeitos preencheram um questionário em que listavam os seus pensamentos durante a experiência. No primeiro grupo a frequência de pensamentos foi significativamente superior aos dois restantes, o que provavelmente indica que os sujeitos iniciaram a análise de razões, dado que as suas expectativas foram violadas. Como seria de esperar, a consistência entre a medida de auto-relato e o comportamento é muito menor no primeiro grupo e equivalente no segundo e no terceiro. Este estudo, de uma forma engenhosa, faz-nos duvidar da possibilidade da desejabilidade social contribuir para o padrão de resultados que habitualmente se têm encontrado.

7. ANÁLISE DE RAZÕES NA «VIDA REAL»

O problema da disfuncionalidade da análise de razões é interessante sobretudo pela forma como contraria uma crença de senso comum: a

crença de que quanto mais pensarmos, maior é a probabilidade de sermos adequados.

Importa, contudo, esclarecer qual a validade destes estudos para a vida real das pessoas, saber em que condições é que as pessoas são induzidas a fazer análise de razões e qual a sua função.

As investigações de Wong e Weiner (1981) dão um importante contributo para este problema. Após a realização de cinco estudos experimentais constataram que normalmente não procuramos as razões explicativas do nosso comportamento. Contudo há duas situações em que iniciamos uma espécie de busca atribucional semelhante à análise de razões: (1) situações que violam as nossas expectativas e (2) experiências de frustração. Wong e Weiner defendem que esta procura atribucional tem por objectivo auxiliar a assimilação da experiência, o que é dificultado pela desconfirmação das nossas crenças.

Assim, no quotidiano é muito provável que as experiências de desconfirmação sejam seguidas por uma análise das razões explicativas. Se Wong e Weiner (1981) têm razão e os estudos de Wilson e col. possuem validade ecológica, então a ironia de todo o processo é que a análise de razões não permite a compreensão da situação problemática. Contudo, como refere Kihlstrom (1984), é precisamente em situações de maior dificuldade que os processos cognitivos, que são tantas vezes inacessíveis à consciência, se tornam foco de atenção.

Uma proposta que nos parece viável é que naturalmente em situações difíceis as pessoas se centrem nos seus produtos e processos cognitivos e que culturalmente tenham associado estas estratégias a um processo de análise de razões. O que aqui propomos só poderia ser testado em estudos transculturais, mas parece ser uma hipótese razoável, dada a ênfase que a sociedade ocidental coloca na compreensão racional. Assim, em situações de desconfirmação pode ser que a observação dos nossos produtos e processos cognitivos seja uma reacção adaptativa. Em contacto com uma cultura racionalista e preocupada com os «porquês» da conduta fomos aprendendo não só a observar estes estados, mas a analisar as razões que os fazem emergir.

Um aspecto curioso dos estudos de Wilson e colaboradores é a constatação de que a análise de razões não faz diminuir as certezas face ao objecto e nunca suscita dúvidas nas pessoas

acerca da sua eficácia. Invariavelmente as pessoas têm certeza da análise que fazem e nunca confessam simplesmente que não sabem ou que não estão certos (Wilson, Dunn, Kraft, & Lisle, 1989) do que dizem. Uma questão que nos parece importante problematizar é a função que a análise de razões cumpre no quotidiano. Vimos anteriormente que ela não é sempre disfuncional: se a análise for referida a objectos muito simples ou acerca dos quais temos um conhecimento elaborado ela não tem efeitos negativos. Mas, curiosamente, não sendo nestas condições disfuncional, nada demonstra que seja mais funcional do que simplesmente não a realizar. Porque será então que investimos tantas certezas nestas razões? Porque não somos mais modestos e reconhecemos a nossa incapacidade para explicar?

Recentemente, Meichenbaum e Fong (1993), estudaram as razões que levam as pessoas a ter comportamentos pouco saudáveis e a forma como vivenciam situações de intenso stress.

Para Meichenbaum e Fong (ibidem) as razões encontradas cumprem três importantes funções: (1) permitem controlar os sentimentos disfóricos do indivíduo, (2) protegem a auto-imagem e a percepção do mundo e (3) permitem influenciar interpessoalmente os outros.

Assim, se aceitarmos que esta proposta pode ser generalizada para outro tipo de «razões» somos levados a admitir que a explicação para o facto das pessoas não terem menos certezas depois de realizarem análise de razões é porque, seja ou não elaborada uma amostra representativa de razões, esta representa seguramente uma importante forma de assimilar a experiência, de permitir manter-nos num mundo estável (quer do ponto de vista da auto-percepção, quer relativamente à percepção do mundo), no qual somos capazes de controlar os nossos sentimentos mais negativos e ter alguma influência sobre os outros.

No seu modelo experiencial-cognitivo do self, Epstein (1990) defende que as teorias pessoais têm quatro importantes funções, semelhantes às descritas por Meichenbaum e Fong (ibidem), a propósito da importância das razões explicativas: (1) assimilação da experiência, (2) manutenção do equilíbrio prazer-desprazer, (3) manutenção do relacionamento com os outros e 4. manutenção de uma auto-estima favorável.

Enfim, o que nos parece importante destacar é

que, provavelmente, em diversas situações as razões (ou teorias pessoais, na terminologia de Epstein, 1990) que as pessoas encontram para legitimar o seu comportamento, embora possam ser desadequadas do ponto de vista externo, cumprem importantes funções psicológicas.

8. DISCUSSÃO FINAL

Vimos como a análise das razões explicativas do nosso comportamento, dos nossos pensamentos ou das nossas emoções produz efeitos disfuncionais. A investigação mostra claramente que a análise de razões conduz a escolhas não óptimas e reduz a consistência atitude-comportamento.

Discutimos as propostas de Wilson e colaboradores (auto-persuasão) e de Miller e Tesser (1986) (combinação inadequada entre componente da atitude e tipo de comportamento), sendo claro para os investigadores que os aspectos emocionais têm uma enorme importância nas decisões e que a análise de razões tende a elicitar cognições. Se Miller e Tesser (1986) estão correctos, então esta centração nas cognições poderá ser importante em comportamentos instrumentais.

Discutimos também a validade ecológica das investigações produzidas e sugerimos que talvez as razões que as pessoas encontram, independentemente da sua representatividade lógica, cumpram importantes funções psicológicas.

Estes estudos já não questionam a possibilidade/impossibilidade de acesso introspectivo, mas mostram de forma clara que «pensar demais» nos processos de tomada de decisão pode ser disfuncional, dado que elicita processos que não são os vulgarmente utilizados no quotidiano. Uma interpretação alternativa à aqui apresentadas relativamente à disfuncionalidade da análise de razões foi por nós proposta (cf., M. Gonçalves, 1995) a partir da distinção entre pensamento paradigmático e pensamento narrativo (cf., Bruner, 1986). A nossa proposta é que a análise de razões elicita o modo paradigmático, em detrimento do modo habitualmente utilizado nos processos de tomada de decisão – o modo narrativo. Assim, como as pessoas no seu quotidiano operam mais frequentemente em termos narrativos, provavelmente a análise de razões, ao

elicitar um modo mais lógico-proposicional, produz as disfuncionalidades previamente referidas. Esta hipótese não está em total contradição com as interpretações de Wilson e col. (e.g., Wilson, Dunn, Bybee, Hyman, & Rotondo, 1984) ou com a proposta de Miller e Tesser (1986). Por um lado o fenómeno de auto-persuasão pode resultar de uma elicitación artificialmente produzida (i.e., em laboratório) e não é de esperar que as pessoas percebam claramente que seria mais conveniente pensar narrativamente. Por outro lado, a funcionalidade da centração nas emoções (Miller, & Tesser, *ibidem*) em comportamentos de consumo está de acordo com a nossa proposta dado que, obviamente, as emoções relevam mais do modo narrativo que do modo paradigmático (Bruner, 1986). É claro também que o modo paradigmático está intimamente associado ao tipo de comportamentos que Miller e Tesser (*ibidem*) designam por instrumentais. Estes comportamentos seriam acções de resolução de problemas lógicos que pela sua natureza elicitariam o modo paradigmático.

Esta interpretação deverá, em nossos entender, ser investigada dado que a crença relativamente difundida de que devemos analisar as razões do nosso comportamento parece resultar de um viés cultural racionalista que ignora sistematicamente que «o homem é um animal fabulador» (Eco, 1984, p. 16).

REFERÊNCIAS

- Bruner, J. (1986). *Actual minds, possible worlds*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Buss, A. H. (1980). *Self-consciousness and social anxiety*. San Francisco: Freeman.
- Descartes, R. (1984). *O discurso do método*. Porto: Porto Editora (publicado originalmente em 1637).
- Eco, U. (1984). *Porquê «O Nome da Rosa»?* Lisboa: Difel.
- Epstein, S. (1990). Cognitive-Experiential self theory. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 165-192). New York: Guilford.
- Ericson, K. A., & Simon, H. A. (1980). Verbal report as data. *Psychological Review*, 87, 215-251.
- Evans, J. St. B. T. (1980). Current issues in the psychology of reasoning. *British Journal of Psychology*, 71, 227-239.
- Gardner, H. (1985). *The mind's new science*. New York: Basic Books.

- Gonçalves, M. M. (1995). *Auto-conhecimento e acesso introspectivo: Do self reificado ao self narrativo*. CEEP, U.M.: Braga.
- Kihlstrom, J. F. (1984). Conscious, sub-conscious, unconscious: A cognitive perspective. In K.S. Bowers & D. Meichenbaum (Eds.), *The unconscious reconsidered* (pp. 149-211). New York: J. Wiley.
- Lieberman, D. A. (1979). Behaviorism and the mind: a (limited) call for a return to introspection. *American Psychologist*, 34, 319-333.
- Mahoney, M. J., & Gabriel, T. (1987). Psychotherapy and the cognitive sciences: An evolving alliance. *Journal of Cognitive Psychotherapy*, 1, 39-60.
- Meichenbaum, D., & Fong, G. T. (1993). How individuals control their own minds: a constructive narrative perspective. In D. M. Wegner, & J. M. Pennebaker (Eds.), *Handbook of mental control*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Miller, M. G., & Tesser, A. (1986). Effects of affective cognitive focus on the attitude-behavior relation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 270-276.
- Miller, M. G., & Tesser, A. (1989). The effects of affective-cognitive consistency and thought on the attitude-behavior relation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 189-202.
- Neisser, U. (1976). *Cognition and reality*. New York: Freeman.
- Nisbett, R. E., & Ross, L. D. (1980). *Human inference: strategies and shortcomings of social judgment*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.
- Schooler, J. W., & Engstler-Schooler, T. Y. (1990). Verbal overshadowing of visual memories: Some things are better left unsaid. *Cognitive Psychology*, 22, 36-71.
- Varela, F. J. (1989). *Connaissance*. Paris: Ed. du Seuil.
- Wilson, T. D., Dunn, D. S., Bybee, J. A., Hyman, D. B., & Rotondo, J. A. (1984). Effects of analyzing reasons on attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 5-16.
- Wilson, T. D., & Dunn, D. S. (1986). Effects of introspection on attitude-behavior consistency: analyzing reasons versus focusing on feelings. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 249-263.
- Wilson, T. D., Dunn, D. S., Kraft, D., & Lisle, D. J. (1989). Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: the disruptive effects of explaining why we feel the way we do. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 22, pp. 287-343). New York: Academic Press.
- Wilson, T. D., Hull, J. G., & Johnson, J. (1981). Awareness and self-perception: verbal reports on internal states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 53-71.
- Wilson, T. D., Kraft, D., & Dunn, D. S. (1989). The disruptive effects of explaining attitudes: the moderating effect of knowledge about the attitude object. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 379-400.
- Wilson, T. D., Lisle, D. J., Schooler, J. W., Hodges, S. D., Klaaren, K. J., & LaFleur, S. J. (1993). Introspection about reasons can reduce post-choice satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 331-339.
- Wilson, T. D., & Schooler, J. W. (1991). Thinking too much: introspection can reduce the quality of preferences and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 181-192.
- Wong, P. T. D., & Weiner, B. (1981). When people ask «why» questions, and the heuristic of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 650-663.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and Thinking: preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.
- Zajonc, R. B., & Markus, H. (1982). Affective and cognitive factors in preferences. *Journal of Consumer Research*, 9, 123-131.

RESUMO

Neste artigo realiza-se uma revisão dos estudos sobre análise de razões, desenvolvidos nas duas últimas décadas por Wilson et al. (cf., Wilson & Schooler, 1991). Este programa de investigação tem demonstrado de forma sistemática que a análise de razões acerca do nosso comportamento produz efeitos disfuncionais, reduzindo a congruência atitude (medida de auto-relato)-comportamento ou conduzindo a uma menor satisfação pós-escolha em bens de consumo.

São analisadas as propostas interpretativas desta disfuncionalidade, a possibilidade de interpretar estes resultados como uma função da desejabilidade social e o papel que as razões explicativas poderão ter na vida quotidiana.

Finalmente, é proposta uma re-interpretação dos resultados destes estudos a partir da distinção entre pensamento narrativo e pensamento paradigmático (Bruner, 1986).

Palavras-chave: Disfuncionalidade da análise de razões, congruência relatos verbais-comportamento, congruência atitude-comportamento.

ABSTRACT

In this article we review the studies concerned with reason analysis, developed in the last two decades by Wilson et al (cf., Wilson & Schooler, 1991). This research systematically demonstrates that behavioral reason analysis produces dysfunctional effects by

reducing the congruency between attitudes (verbal report measure) and behaviors. The dysfunctionality of reason analysis also produces less satisfaction after choosing products for consumption. We analyse the interpretations of this dysfunctionality. Foremost, the possible interpretations of these results could be a product of social desirability and the function that ex-

planatory reasons may have in daily life. Finally, we propose a re-interpretation of the results of these studies based on the distinction between paradigmatic thinking and narrative thinking (Bruner, 1986).

Key-words: Dysfunctionality of reason analysis, verbal report-behavior congruency, attitude-behavior congruency.