

INFLUÊNCIA SOCIAL COMO CONTROLE DE ESTÍMULOS¹

J. N. Weatherly

University of North Dakota

K. Miller

McNeese State University

T. W. McDonald

California State University, Chico

Resumo

Muitos dos fenômenos estudados como exemplos de influência social na psicologia social podem ser qualificados, do ponto de vista analítico-comportamental, como controle de estímulos por membros da mesma espécie. Pesquisas em conformidade, obediência e facilitação social demonstram que esses construtos envolvem controle de estímulos. Reconhecer influência social como controle de estímulos é vantajoso porque é parcimonioso, cria novas possibilidades de pesquisa e poderia potencialmente ampliar a aplicação da análise do comportamento. Para dar suporte a esse segundo ponto, nós conduzimos um estudo baseado em questionário para demonstrar que o Erro Fundamental de Atribuição, um fenômeno psico-social à margem da definição típica de influência social, é também influenciado por membros da mesma espécie, como seria previsível a partir de um ponto de vista analítico-comportamental. A predição foi confirmada, sugerindo que reconhecer influência social como controle de estímulos pode se provar útil.

Palavras-chave: Influência social, controle de estímulos, Erro fundamental de atribuição

¹ Artigo originalmente publicado em 1999, *Behavior and Social Issues*, 9, 25-45 (1999). © 1999 Cambridge Center for Behavioral Studies. Reimpresso com permissão do Cambridge Center for Behavioral Studies. Tradução de Márcio Borges Moreira (Instituto de Educação Superior de Brasília; Universidade de Brasília) e Cristiano Coelho (Instituto de Educação Superior de Brasília; Universidade Católica de Goiás).

Embora analistas do comportamento nunca tenham desconsiderado a aplicação geral de princípios comportamentais (*e.g.*, Skinner, 1971), a análise do comportamento, especialmente a análise experimental do comportamento, aparenta estar distanciada de alguns tópicos em psicologia. Por exemplo, uma definição típica de psicologia social, encontrada em livros-texto, a descreve como o estudo de como sentimentos, pensamentos e/ou as ações das pessoas são influenciados por outras (Feldman, 1995). Sem instrução, seria difícil relacionar tal definição à análise do comportamento.

A despeito das inúmeras tentativas de analistas do comportamento de explicarem uma variedade de tópicos considerados pertencentes aos domínios da psicologia social (*e.g.*, Guerin, 1992b, 1994; Staats, 1975), a análise do comportamento e a psicologia social permanecem separadas. Infelizmente, alguns psicólogos sociais ainda desconsideram a viabilidade do ponto de vista analítico-comportamental; entretanto, essa desconsideração pode ter surgido de um mal-entendido acerca do que constitui a análise do comportamento (Guerin, 1992a).

Nós acreditamos que confinar a análise do comportamento à “aprendizagem” é não só errado, mas também desvantajoso para a psicologia. Se os princípios comportamentais são válidos, então eles deveriam ser aplicados em situações “sociais” assim como em situações de “aprendizagem”. De fato, o objeto de estudo central não difere entre essas disciplinas. O que difere é a forma com se aborda o objeto de estudo. Os dados empíricos *per se* não estão em disputa (devido à grande coleção de dados confiáveis). Portanto, se princípios comportamentais têm validade geral, então os achados em psicologia social poderiam ser explicados em termos analítico-comportamentais.

Nosso objetivo neste estudo é demonstrar que muitos fenômenos na área de “influência social”, na psicologia social, podem ser entendidos como função de “controle de estímulos” a partir de um ponto de vista analítico-comportamental. Inicialmente argumentamos que reconhecer esses fenômenos como controle

de estímulos, em vez de influência social, pode ter consequências positivas. Segundo, que esse reconhecimento pode levar a novas pesquisas. Por exemplo, em razão dos analistas do comportamento adotarem uma abordagem de ciência natural e colocarem as causas do comportamento no ambiente, e não dentro dos indivíduos, fatores ambientais ainda não estudados podem implicar no controle do comportamento social. Finalmente, reconhecer influência social como controle de estímulos pode, potencialmente, expandir o impacto da análise do comportamento.

INFLUÊNCIA SOCIAL

Influência social pode ser descrita como a mudança no comportamento das pessoas causada por outras pessoas (*e.g.*, Zimbardo & Leippe, 1991). Estudos sobre influência social estão entre os estudos emblemáticos da psicologia social. Eles incluem as pesquisas clássicas sobre conformidade e obediência, relatados por Asch (1951, 1955, 1956) e Milgram (1963, 1974), assim como contribuições mais recentes (*e.g.*, Krackow & Blass, 1995; Kruglanski & Mackie, 1991; Moscovici, 1985; Nemeth, 1986). O tópico poderia ser estendido também para incluir facilitação social, um fenômeno cuja descoberta pode ser atribuída a Triplett (1898), apontado como o tópico do primeiro estudo experimental em psicologia social (Guerin, 1993). Embora esses três fenômenos possam ser agrupados sob o rótulo de “influência social” na psicologia social, eles são investigados de forma mais ou menos independente.

Conformidade

Diz-se que ocorreu conformidade quando indivíduos modificam seu comportamento em função da influência de outras pessoas que não têm nenhuma autoridade coercitiva para solicitar ou forçar mudanças comportamentais ou atitudinais (Milgram, 1974). Os primeiros estudos sobre conformidade foram conduzidos na década de 50 por Asch (1951, 1955, 1956), que originalmente planejou estudar a independência de julgamento para demonstrar que julga-

mentos individuais não seriam apreciavelmente afetados pela influência social. Em uma série de experimentos, Asch monitorou o quão frequentemente sujeitos ingênuos concordaram com julgamentos claramente errados, mas unânimes, sobre o tamanho de linhas, entre um grupo de confederados do experimentador. Para a surpresa de Asch, mais de um terço de seus sujeitos responderam em concordância com a norma errada do grupo em cada uma das tentativas realizadas.

Em estudos subsequentes, Asch identificou o tamanho do grupo e unanimidade como dois fatores que influenciaram a conformidade. Mais recentemente, Campbell, Tesser e Faurey (1986) confirmaram que grupos maiores geralmente produzem maior conformidade. Assim como para unanimidade, um número crescente de pesquisas tem sugerido que minorias pequenas, vocais e persistentes podem ter um impacto substancial sobre julgamento e mudança de atitude (Moscovici, 1980; Nemeth, 1986).

Obediência

Enquanto conformidade é uma mudança no comportamento em deferência àqueles que não têm poder coercitivo, obediência é uma mudança de comportamento que ocorre em função de uma autoridade que tem esse poder (Milgram, 1974). O estudo clássico de Milgram (1963) apontou que aproximadamente dois terços dos sujeitos obedeceram a ordens de aplicar seqüências de choques cada vez mais fortes no confederado do experimentador, chegando ao final da seqüência de choques, mesmo quando eles acreditavam que eles talvez pudessem ter machucado fatalmente o confederado. Replicações do paradigma de obediência de Milgram revelaram níveis similares de conformidade em outras culturas, tanto em adultos como em crianças (*e.g.*, Kilham & Mann, 1974; Shanab & Yahya, 1977), sugerindo que o controle comportamental exercido por figuras de autoridade pode ser um fenômeno geral.

Em uma série de replicações, Milgram (1974) investigou os determinantes situacionais da obediência. Três achados serão mencionados aqui. O primeiro envolve a proximidade do experimentador. A obediência era alta quando o experimentador (*i.e.*, a figura de autoridade) estava continuamente presente, mas diminuía quando a presença do experimentador era esvanecida. O segundo fator envolveu a proximidade do aprendiz. A obediência atingia seus níveis mais altos quando o aprendiz estava em uma sala separada, não visto pelo professor. A taxa de obediência diminuía quando o aprendiz estava ao alcance das vistas do professor, e diminuía ainda mais quando o professor tinha que colocar as mãos do aprendiz no dispositivo que liberaria o choque. O terceiro fator era a presença de outros professores. Assim como nas pesquisas sobre conformidade, a obediência era maior quando co-professores (confederados) eram unanimemente a favor da continuidade da administração dos choques. As taxas de obediência despencavam quando um ou mais de vários co-professores advogavam por descontinuar com a seqüência de choques.

Facilitação Social

O fenômeno de facilitação social refere-se à constatação de que a mera presença de outras pessoas influencia o comportamento de uma pessoa. (*e.g.*, Guerin, 1993; Zajonc, 1965). Triplett (1898) foi o primeiro a tentar estudar esse tópico. Ele mediu a quantidade de tempo que os participantes (crianças) levavam para enrolar uma bandeira de seda quarto vezes em um percurso de quatro metros. Os resultados mostraram que, embora os participantes tenham apresentado efeito de exposição à tarefa, eles tipicamente enrolaram mais rapidamente quando outra criança estava presente e participando da mesma tarefa do que quando o participante realizava a tarefa sozinho.

Por fim, os achados de Triplett levaram a uma abundância de pesquisas. O termo "facilitação social" foi, na verdade, cunhado por Allport (1924), mas pesquisa extensiva sobre o tópico não ocorreu antes da proposição de Zajonc

(1965) da sua teoria do impulso da facilitação social. Embora boa parte da pesquisa tenha problemas (*e.g.*, confunde-se com competição; *e.g.*, Graydon & Murphy, 1995; veja Guerin, 1993, para uma revisão), o consenso geral é que a presença de outras pessoas influencia o comportamento (*i.e.*, facilitação social), mas a direção da influência difere dependendo da tarefa. A presença de outras pessoas leva a um aumento na emissão de respostas simples, bem aprendidas ou dominantes; e a uma diminuição na emissão de respostas complexas, mal aprendidas ou fracas. A presença de outros aparentemente leva a uma mudança na taxa do comportamento quando comparada com o mesmo comportamento em isolamento.

Acreditamos que os fenômenos psico-sociais citados acima constituem exemplos de controle de estímulos por membros da mesma espécie. De acordo com a análise do comportamento, controle de estímulos ocorre quando um estímulo exerce controle diferencial sobre o comportamento em função da história de reforçamento que ocorreu na presença daquele estímulo (*e.g.*, veja Domjan, 1993). Os exemplos acima demonstram que as pessoas se comportam de forma diferente do que se comportariam sozinhas quando outras pessoas estão presentes.

CONTROLE DE ESTÍMULOS

As causas do comportamento são encontradas na situação ou contexto no qual o comportamento ocorre e nas consequências do comportamento. Colocar as causas no ambiente permite uma análise científica rigorosa. No entanto, essas análises não são, necessariamente, simplistas. Por exemplo, a situação exerce controle de estímulos sobre o comportamento, mas não é provável que o controle seja exercido como um todo ou uniformemente por cada estímulo na situação. É mais provável que o controle seja exercido por certos estímulos presentes na situação, e, talvez, com diferentes estímulos exercendo controle sobre diferentes topografias de resposta de maneiras diferentes (*e.g.*, a presença dos pais e avós de alguém na mesma si-

tuação pode ser um estímulo discriminativo (S^D) para muitos, e talvez incompatíveis, comportamentos). Da mesma forma, as consequências específicas para um comportamento podem não ser facilmente identificadas. Em contingências que programam a apresentação de reforços tangíveis (*e.g.*, comida), as consequências são facilmente identificadas. Para outras contingências (*e.g.*, por que estranhos caminhado pela rua se dizem “olá”?), as consequências são mais difíceis de serem identificadas. Essas contingências provavelmente se encaixam na categoria do que Guerin (1994) chamou de consequências sociais generalizadas.

A contingência de três termos pode também ser expandida; Michael (1993) identificou as operações estabeledoras (OE), as quais podem alterar a efetividade de um S^D dependendo de qual operação é estabelecida. Por exemplo, um posto de gasolina é um S^D para parar seu carro e abastecer, mas a leitura do marcador de combustível do seu carro funciona como uma OE. Se estiver marcando “cheio”, então você não pára e abastece seu carro com gasolina. Se estiver marcado “vazio”, então o posto de gasolina funciona com um S^D para parar. Embora adições à contingência de três termos sejam necessárias, esse texto irá focar nela.

Reiteramos que nós não somos os primeiros a estudar fenômenos psico-sociais utilizando a contingência de três termos (*e.g.*, Guerin, 1993, 1994; Staats, 1975). Não somos, portanto, os primeiros a notar que esse tipo de contingência apresenta seus próprios problemas quando aplicada a este tipo de fenômeno. Por exemplo, a tendência de se comportar como os outros parece aumentar na presença de outros (*i.e.*, conformidade), mas que reforço está controlando tal comportamento? Em alguns casos, o papel do reforçamento pode ser documentado. Por exemplo, taxas de conformidade mudam conforme a “importância” da tarefa é alterada – as taxas aumentam com a dificuldade da tarefa (Baron, Vandello, & Brunzman, 1996) – indicando que consequências estão controlando o comportamento. No entanto, as consequên-

cias podem não ser identificáveis facilmente. Como apontado por Guerin (1994), a maioria das pesquisas em psicologia social têm focado nos determinantes situacionais ou contextuais do comportamento e ignorado ou negligenciado os determinantes consequenciais. Dificuldades na identificação das consequências, entretanto, não deveriam levar à conclusão que consequências não são importantes e/ou não estão desempenhando um papel crítico na explicação do comportamento.

A despeito das complexidades e dificuldades citadas acima, existe uma miríade de razões para adotar a perspectiva analítico-comportamental ao lidar com os fenômenos psico-sociais apresentados anteriormente. Por exemplo, em razão da análise do comportamento explicar o comportamento referindo-se à história de reforçamento de um organismo individual, essa perspectiva prediz que os resultados gerais deveriam ser observados até o ponto em que indivíduos têm histórias de reforçamento semelhantes. Em razão das histórias de reforçamento serem diferentes, conformidade, obediência e facilitação social podem não se manifestar de uma forma universal. Isto é, em função de diferentes histórias de reforçamento, contingências locais e/ou o S^D relevante podem diferir em algum grau entre indivíduos. A pesquisa nestes tópicos tem confirmado que, de fato, esses efeitos não são universais. Por exemplo, aproximadamente um quarto dos participantes de Asch (1951) nunca entrou em conformidade. Portanto, embora o analista do comportamento não possa prever diferenças específicas entre indivíduos sem conhecimento de suas histórias de reforçamento, o analista do comportamento poderia prever corretamente que diferenças seriam observadas entre indivíduos.

Uma segunda vantagem da visão analítico-comportamental é que ela é uma teoria geral. Especificamente, a teoria não é relegada somente ao comportamento humano. Essa é uma vantagem porque alguns fenômenos na psicologia social não são restritos a humanos. Por exemplo, Guerin (1993) resumiu vários estu-

dos que parecem demonstrar efeitos parecidos com facilitação social em sujeitos não-humanos. Tais achados são explicáveis dentro do referencial da análise do comportamento.

Uma terceira vantagem do ponto de vista analítico-comportamental é que este assume que o estímulo que passa a exercer controle sobre o comportamento irá também diferir entre indivíduos. Efeitos comportamentais similares deveriam ser observados entre espécies sob condições similares de controle de estímulos, mas o estímulo que passa a exercer controle sobre o comportamento pode diferir entre espécies (*i.e.*, não há razão para prever que a presença de um membro da mesma espécie terá efeitos universais sobre o comportamento de todas as espécies). Ao contrário, é esperado que os efeitos dessa presença sejam razoavelmente diferentes entre humanos e não-humanos em função da habilidade dos humanos de adicionar estímulos verbais a situações sociais.

Reconhecer a influência social como controle de estímulos é parcimonioso. Permite explicar uma variedade de fenômenos utilizando a contingência de três termos. Na psicologia social, as áreas de conformidade, obediência e facilitação social têm sido exploradas separadamente e, com raras exceções (*e.g.*, teorias de conformidade social e facilitação social, Guerin, 1993), teorias para cada uma dessas áreas desenvolveram-se independentemente. Controle de estímulos, por outro lado, pode explicar os três fenômenos estabelecendo poucas hipóteses.

Em adição à parcimônia, o ponto de vista analítico-comportamental faz várias previsões corretas. Ele prediz corretamente a ausência de efeitos universais. A maioria das teorias sócio-psicológicas, por outro lado, em função de tipicamente assumirem efeitos universais, precisam inserir suposições/hipóteses adicionais para explicar quando e porque os efeitos não ocorrem. Prediz também que os efeitos não necessariamente se restringem ao seres humanos, mas que alguns efeitos podem ser únicos para os humanos. Como apontado por Skinner

(1957), o animal humano tem a habilidade de responder verbalmente. Portanto, para os humanos, membros da mesma espécie podem prover uma dimensão de controle de estímulos que pode não estar presente para outras espécies. Veja Guerin (1994, 1997) para uma discussão detalhada sobre contingências verbais.

Predições Novas

A abordagem analítico-comportamental também leva a novas predições. Por exemplo, o controle de estímulos deve resultar em generalização de estímulos (*i.e.*, ocorrência de um responder similar quando na presença de um estímulo similar àquele que já exerce controle sobre o responder). Em razão do fato de, para os humanos, membros da mesma espécie exercerem controle de estímulos, deveria ser possível demonstrar generalização de estímulos como uma variável de controle ao se estudar conformidade, obediência e facilitação social.

Embora essa predição não tenha sido diretamente testada, os resultados de Milgram (1963, 1974) sugerem que generalização de estímulos pode, de fato, explicar parcialmente o comportamento de obedecer. Ao longo de seus experimentos, Milgram variou a proximidade tanto do experimentador, quanto do aprendiz, do professor. Isto é, quando o experimentador estava continuamente presente, havia mais obediência. Esta decrescia à medida que presença física do experimentador era atenuada. Por outro lado, havia menos obediência quando o professor tinha contanto visual, e às vezes físico, com o aprendiz. A obediência aumentava à medida que se aumentava a distância física e visual entre professor e aprendiz (*i.e.*, um gradiente de generalização inibitório). Esses resultados não podem tecnicamente ser categorizados como efeito de generalização de estímulos porque são comparações entre sujeitos. Entretanto, eles são certamente consistentes com a idéia de generalização de estímulos porque a taxa e a força do comportamento mudam à medida que as características dos estímulos controladores variam.

Outra predição que pode ser feita origina-se do fato de que as pessoas passam a exercer controle de estímulos sobre o comportamento baseadas em sua habilidade de prover estímulos verbais (Skinner, 1957). Portanto, poderia se prever que resultados diferenciais poderiam ser observados com a possibilidade de interações verbais entre o participante e um membro da mesma espécie ser alterada. A pesquisa em psicologia social sugere que modelos de interações verbais de fato influenciam o surgimento de conformidade e facilitação social. Asch (1956) verificou que a conformidade diminuía quando os julgamentos eram escritos (*i.e.*, comportamento verbal textual) em vez de falados. Da mesma forma, Guerin (1993) citou estudos sobre facilitação social que reportaram diferentes efeitos dependendo da interação entre o participante e a pessoa(as) presente(s). Essa idéia sugere que pessoas que não podem emitir comportamento verbal ou que falam uma língua diferente da língua do participante exerceriam menos controle de estímulos do que exerceriam pessoas funcionalmente verbais.

Talvez, a predição nova mais importante é que não há razão para acreditar que o controle de estímulos exercido por membros da mesma espécie está confinado à conformidade, obediência e à facilitação social. Isto é, outros fenômenos “psico-sociais” deveriam também apresentar tais efeitos. Um desses fenômenos é o Erro Fundamental de Atribuição (EFA).

O EFA pode ser definido como a tendência das pessoas de superestimarem causas disposicionais ou internas ao explicar o comportamento de outras pessoas, e subestimar causas situacionais ou externas (Ross, 1977). Esse erro é chamado de “fundamental” em função de sua prevalência. Se o ponto de vista analítico-comportamental está correto, e membros da mesma espécie exercem controle de estímulos, então a presença de membros da mesma espécie deveria alterar o EFA assim como o faz com conformidade, obediência e facilitação social. Para testar essa idéia, conduzimos um experimento similar àqueles realizados em psicologia

social (*i.e.*, manipulação explícita do contexto, mas não das consequências). Especificamente, fizemos a predição de que a adição de membros da mesma espécie a situações nas quais é pedido às pessoas que façam atribuições alteraria a ocorrência do EFA.

MÉTODO

Participantes

Cento e vinte e nove estudantes de graduação do curso de psicologia, oriundos de duas universidades, participaram do experimento e ganharam créditos suplementares para o curso. Após o final do experimento os dados de dois participantes foram descartados porque eles não seguiram corretamente as instruções, restando 127 participantes.

Materiais

Os materiais consistiram de cinco vinhetas escritas e seus questionários correspondentes de avaliação. As vinhetas descreviam várias combinações envolvendo um ator primário e um ator alvo. O ator primário era a pessoa à qual o comportamento era direcionado e o ator alvo era quem emitia o comportamento. Três vinhetas foram de tratamento experimental e duas foram controles. As vinhetas de tratamento tinham duas variações, ator sozinho e ator em uma multidão (*i.e.*, presença de outras pessoas). Apenas a redação variou para as condições com e sem multidão. As vinhetas de controle apresentavam apenas uma variação. Exemplos de cada vinheta podem ser encontrados no Apêndice.

Os questionários foram impressos na mesma página que as vinhetas. Os questionários consistiam de três opções de atribuição. Os participantes poderiam atribuir qualquer percentual que escolhessem para fatores situacionais, disposicionais ou intencionais para explicar a vinheta, considerando-se que a soma dos percentuais deveria ser igual a 100%. Cada tipo de fator era acompanhado por um exemplo. Os questionários também podem ser encontrados no Apêndice.

A atribuição intencional foi incluída porque pesquisas anteriores sobre EFA têm sido criticadas por utilizarem escolha forçada (Lewis, 1995). Ainda, descartando-se atribuições intencionais, a estatística paramétrica poderia ser aplicada às atribuições disposicionais e situacionais porque elas não seriam mais escolhas forçadas.

Procedimento

Após o experimentador ter obtido o termo de consentimento dos participantes, este distribuía o pacote de vinhetas. A capa do formulário continha as instruções e um modelo de vinheta (ver Apêndice). O pacote também continha uma vinheta de tratamento e duas de controle, em ordem randômica. Cada vinheta de controle foi escrita para ser enviesada tanto em direção aos fatores disposicionais quanto para os fatores situacionais, enquanto a vinheta de tratamento era ambígua. Cada participante recebeu uma situação (com multidão *versus* sem multidão) de uma das três vinhetas de tratamento. Um mínimo de 20 participantes fez atribuições para cada situação de cada vinheta.

RESULTADO E DISCUSSÃO

Os resultados das vinhetas de controle sugeriram que os participantes leram as vinhetas cuidadosamente. Para as vinhetas de controle escritas com viés situacional, a atribuição média à situação foi de 61,5%, enquanto que a atribuição à disposição foi de 10,4%. A vinheta de controle escrita com viés disposicional produziu uma média de atribuição à disposição de 76,1%, enquanto que a atribuição à situação foi de 15,5%.

A Figura 1 ilustra as atribuições a fatores situacionais e disposicionais para as vinhetas de tratamento. Cada gráfico apresenta os resultados de uma vinheta diferente. Cada função apresenta os resultados para vinhetas que descreviam a cena com multidão (quadrados sólidos) ou uma cena sem multidão (quadrados vazados). Os resultados mostrados representam os dados médios de todos os participantes.

Os dados da Figura 1 foram analisados utilizando um modelo misto de três fatores de análise de variância (Vinheta por Situação por Atribuição), usando os escores de atribuição para cada participante. Os resultados mostraram um efeito significativo da atribuição ($F_{(1,121)} = 8,03$, $p < 0,01$), indicando que, entre as três vinhetas, os participantes atribuíram mais causa à disposição que à situação (*i.e.*, os participantes exibiram o EFA). Foi observada uma interação significativa entre tipo da vinheta e atribuição ($F_{(2, 121)} = 37,26$, $p < 0,001$), indicando que o EFA não foi observado para a vinheta do “Restaurante”. Finalmente, e de grande importância, foi observada também uma interação significativa entre situação (*i.e.*, com multidão *versus* sem multidão) e atribuição ($F_{(1, 121)} = 4,61$, $p < 0,05$). Nenhum outro efeito significativo foi observado. Os resultados foram considerados estatisticamente significativos ao nível de $p < 0,05$.

A Figura 1 e a interação significativa entre situação e atribuição confirmaram nossa predição. Como pode ser visto na Figura 1, atribuir causa a fatores disposicionais foi mais freqüen-

te quando as vinhetas continham a presença de várias outras pessoas do que quando não continham. Portanto, esses resultados fornecem suporte a alegação de que a presença de membros da mesma espécie exerce controle de estímulos sobre as atribuições do sujeitos. Quando considerados em conjunto com os resultados de estudos sobre conformidade, obediência e facilitação social, nossos resultados fortalecem o argumento que, para pessoas, membros da mesma espécie exercem amplo controle de estímulos.

Manipular explicitamente somente a informação contextual nas vinhetas torna difícil detalhar exatamente o terceiro fator da contingência de três termos (*i.e.*, as consequências) em nosso procedimento. Em outras palavras, as consequências de se fazer atribuições disposicionais *versus* situacionais não são óbvias. Reforçadores públicos (*e.g.*, elogio ou *feedback*) não foram apresentados. Portanto, as atribuições que foram feitas ou foram mantidas por reforçamento intermitente ou foram reforçadas por consequências sociais generalizadas.

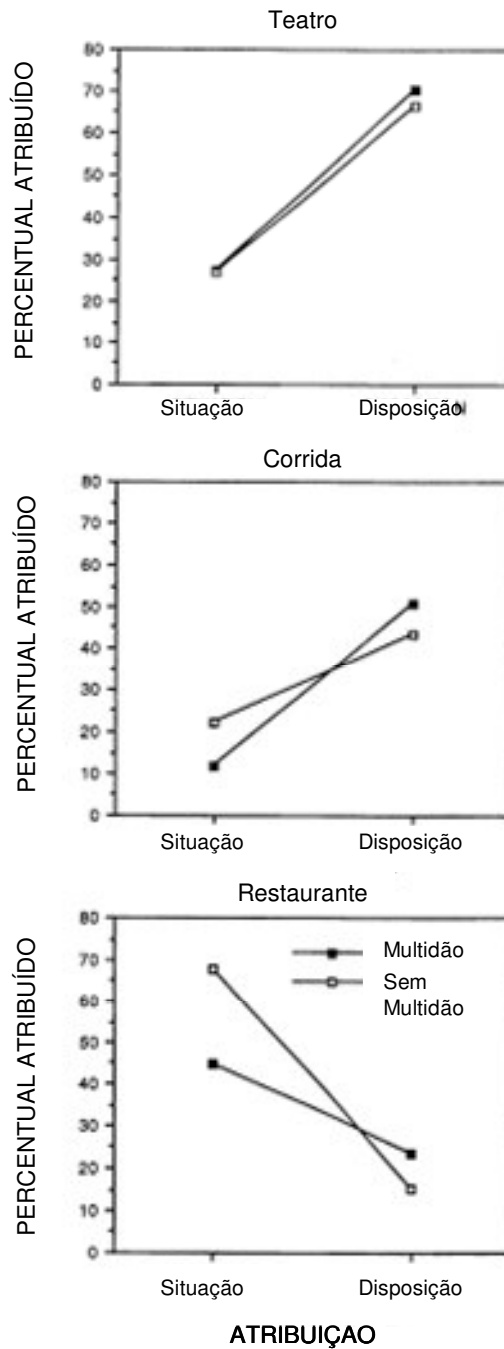


Figura 1. Percentual da atribuição total à situação ou à disposição para a média de todos os participantes de ambas as variações das vinhetas de tratamento, com multidão (quadrados sólidos) e sem multidão (quadrados abertos).

Guerin (1994) destacou quatro possíveis formas gerais de consequências sociais que poderiam manter comportamento. Foram elas: técnicas aversivas; atenção e contato, aprovação e afeição e consequências mediadas verbalmente. Em função do procedimento que empregamos, é difícil colocar as possíveis consequências do procedimento em uma dessas categorias. Isto é, parece improvável que a presença de outras pessoas nas vinhetas escritas

alterou algumas das consequências descritas acima. Parece, entretanto, mais provável que os comportamentos que medimos estavam sendo mantidos por reforçamento intermitente.

Não se pode determinar concretamente qual foi o reforçador intermitente. Nosso procedimento, como muitos utilizados nas pesquisas psico-sociais (Guerin, 1994), não manipula explicitamente as consequências. De fato, ao fazer

uma revisão de estudos sobre atribuição, Guerin (1994) citou apenas 20 estudos que manipularam, como parte do procedimento, as consequências, sendo que 12 desses estudos o fizeram arranjando ou simulando interações futuras entre quem fez a atribuição e a quem a atribuição era feita. Nenhuma dessas manipulações foi feita nesse estudo. Infelizmente, as possíveis consequências no nosso procedimento não se aproximam de nenhuma das possíveis consequências destacadas na revisão de Guerin (veja Tabela 1, p. 117).

Não importando quais foram as consequências, o aumento no número de pessoas nas vinhetas aumentou a frequência do EFA. Por que a presença de outras pessoas aumenta, em vez de diminuir o EFA (note que ambas as instâncias poderiam ser consideradas controle de estímulos)? Nós não temos a resposta a esta questão, mas existem várias explicações possíveis. Primeiro, é possível que a presença de outras pessoas tenha funcionado como uma OE, ao invés de exercer controle de estímulos. No entanto, o surgimento do EFA não foi dependente da presença de membros da mesma espécie. Os participantes demonstraram (ou não) o EFA sem levar em consideração se o contexto continha ou não muitos membros da mesma espécie com os atores primários e atores-alvo. Portanto, parece improvável que o efeito de membros da mesma espécie resultou de diferenças motivacionais. Dito de outra maneira, OEs determinam quando as contingências de reforço serão efetivas; elas não alteram as contingências no ambiente. Os participantes no nosso estudo, entretanto, se comportaram como se diferentes contingências estivessem em vigor quando membros da mesma espécie estavam presentes *versus* quando eles não estavam.

Outra explicação possível para nossos resultados pode ser a seguinte. Como cidadãos da cultura ocidental, nossos participantes provavelmente têm uma história de reforçamento que inclui reforçamento por tomar a responsabilidade dos seus próprios atos. Tomar a responsabilidade pelo próprio comportamento é geralmente verbal em natureza (*e.g.*, “Foi minha

culpa”) e é reforçado por outros agentes verbais (*i.e.*, membros da mesma espécie). Portanto, a presença de outras pessoas pode funcionar como S^D para responsabilidade pessoal, aumentando, por conseguinte, o EFA na presença de membros da mesma espécie.

Uma terceira possível explicação reside no fato de que o comportamento de se comunicar tenha sido reforçado diferencialmente por outras pessoas. Guerin (1997), por exemplo, descreve resultados muito similares ao EFA, que mostram que as pessoas estão mais propensas a dar informações resumidas à audiência em termos disposicionais porque esses termos são facilmente defendidos. A comunicação em termos de fatores situacionais é mais concreta e, portanto, mais aberta à punição. Ao aumentar o número de membros da mesma espécie, nosso procedimento pode ter aumentado a audiência e, então, exercido este efeito. No entanto, não está claro como membros da mesma espécie nas vinhetas escritas poderiam exercer tal controle pelas consequências.

DISCUSSÃO GERAL

O presente trabalho avança a idéia de que muitos exemplos de influência social podem ser mais construtivamente entendidos como instâncias de controle de estímulos. Um grande número de fenômenos psico-sociais bem estabelecidos está ancorado no fato de que as pessoas se comportam de forma diferente, na presença de membros da mesma espécie, da que se comportariam na ausência de outras pessoas. Ainda, demonstramos que a presença de outras pessoas influencia o EFA, um fenômeno tipicamente estudado fora do escopo da influência social.

Reconhecer que a influência social pode ser entendida como controle de estímulos não deveria implicar que a influência da presença de membros da mesma espécie é universal ou mesmo singular. Isto é, como discutido acima, a universalidade desta influência dependerá se diferentes pessoas têm histórias de reforçamento similares na presença de membros da mes-

ma espécie. Mais ainda, em razão de SPs poderem sinalizar múltiplas consequências (Guerin, 1994), a influência de membros da mesma espécie pode diferir dependendo do comportamento estudado (*e.g.*, conformidade *versus* EFA).

Essas complexidades são características, e não dificuldades no ponto de vista analítico-comportamental. Ao classificar influência social como controle de estímulos, os analistas do comportamento poderiam se colocar em uma posição de inserção em muitas questões de importância social. Apenas algumas dessas questões serão abordadas aqui.

O controle de estímulos do comportamento social poderia ter implicações profundas para o nosso sistema de leis. Por exemplo, se o controle de estímulos exercido por outras pessoas também resulta em generalização de estímulos, então, questões como o impacto de se ter câmeras de televisão nas cortes durante os julgamentos tornam-se importantes. Tal presença poderia alterar o comportamento das testemunhas, do juiz e dos jurados. Obviamente, seria necessário determinar os efeitos interacionais causados pela presença real de outras pessoas na corte.

O controle de estímulos exercido pela presença de outras pessoas também tem implicações para os locais de trabalho. Uma tendência comum nos negócios nos anos recentes tem sido abandonar escritórios nos quais os empregados ficam isolados, e criar espaços de trabalho relativamente livres de barreiras entre as áreas de trabalho de cada funcionário, aumentando, portanto, o contato entre as pessoas e, consequentemente, o possível controle de estímulos exercido pela presença de outras pessoas. Seria ingênuo assumir que os efeitos de tal controle de estímulos seria sempre benéfico. O analista do comportamento, munido da tríplice contingência, parece estar em uma excelente posição para determinar os benefícios e/ou as desvantagens de tais mudanças nos locais de trabalho.

Uma última questão que pode ser abordada no presente tópico refere-se ao preconceito/discriminação. Do ponto de vista analítico comportamental, é fácil entender porque a batalha contra o racismo e a discriminação social tem sido difícil. Se um comportamento tem sido reforçado na presença de certo estímulo, a redução da frequência de tal comportamento não será alcançada simplesmente “educando” a pessoa de que tal comportamento não deve ocorrer.

Em concordância com a tríplice contingência, tal comportamento somente reduzirá de frequência quando e se ele for colocado em extinção ou punido na presença do estímulo que controla o comportamento de discriminação. Se nossa premissa está correta, e a presença de outras pessoas realmente exerce controle de estímulos, então o analista do comportamento poderia determinar empiricamente o tipo de pessoas (*i.e.*, o estímulo) que exerce controle sobre o comportamento de discriminação. Uma vez determinado, esses estímulos poderiam ser reconicionados. Isto é, seria possível mudar a história de reforçamento de uma pessoa na presença daqueles estímulos, combatendo, portanto, a discriminação. Isso, é claro, seria uma tarefa laboriosa. No entanto, parece ser mais promissor, no mínimo, do que qualquer outra tentativa de se alterar o preconceito até o momento.

CONCLUSÕES

Influência social é uma parte substancial do que constitui a psicologia social. Argumentamos, então, que muito da psicologia social é explicado em termos analítico-comportamentais. Ao classificar influência social como controle de estímulos, questões teóricas são simplificadas, surgem novas linhas de pesquisa e uma variedade de questões sociais fica aberta às técnicas da análise do comportamento. A análise do comportamento poderia se beneficiar desses resultados. Mais ainda, ao identificar essas situações como formas de controle de estímulos, o estudante de psicologia se beneficia ao entender que a análise do compor-

tamento é aplicável em muitas áreas de estudo, e não apenas em cursos de aprendizagem.

REFERÊNCIAS

- Allport, F. H. (1924). *Social psychology*. New York: Houghton Mifflin.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men*. Pittsburgh: Carnegie.
- Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193, 31-35.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70 (Whole No. 416).
- Baron, R. S., Vandello, J. A., & Brunzman, B. (1996). The forgotten variable in conformity research: Impact of task importance on social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 915-927.
- Campbell, J. D., Tesser, A., & Faurey, P. J. (1986). Conformity and attention to the stimulus: Temporal and contextual dynamics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 315-324.
- Domjan, M. (1993). *The principles of learning and behavior*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Feldman, R. S. (1995). *Social psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Graydon, J., & Murphy, T. (1995). The effect of personality on social facilitation whilst performing a sports related task. *Personality and Individual Differences*, 19, 265-267.
- Guerin, B. (1992a). Behavior analysis and social psychology: A review of Lana's *Assumptions of Social Psychology*. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 58, 589-604.
- Guerin, B. (1992b). Behavior analysis and the social construction of knowledge. *American Psychologist*, 47, 1423-1432.
- Guerin, B. (1993). *Social facilitation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Guerin, B. (1994). *Analyzing social behavior: Behavior analysis and the social sciences*. Reno, NV: Context Press.
- Guerin, B. (1997). Social contexts for communication: Communicative power as past and present social consequences. In J. L. Owen (Ed.), *Context and communication behavior* (pp. 133-179). Reno, NV: Context Press.
- Kilham, W., & Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and ecutant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 696-702.
- Krackow, A., & Blass, T. (1995). When nurses obey or defy inappropriate physician orders: Attributional differences. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10, 585-594.
- Kruglanski, A. W., & Mackie, D. M. (1991). Majority and minority influence: A judgmental process analysis. In W. Stereobe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (pp. 229-261). New York: Wiley.
- Lewis, P. T. (1995). A naturalistic test of two fundamental propositions: Correspondence bias and the actor-observer hypothesis. *Journal of Personality*, 63, 87-111.
- Michael, J. (1993). Establishing operations. *The Behavior Analyst*, 16, 191-206.
- Milgram, S. (1963). Behavior study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13, pp. 209-239). New York: Academic Press.
- Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 347-412). New York: Random House.
- Nemeth, C. J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23-32.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in social psychology* (Vol. 10, pp. 173-220). New York: Academic Press.
- Shanab, M. E., & Yahya, K. A. (1977). A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 530-536.
- Skinner, B. F. (1957). *Verbal behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Skinner, B. F. (1971). *Beyond freedom & dignity*. New York: Knopf.
- Staats, A. W. (1975). *Social behaviorism*. Homewood, IL: Dorsey.
- Triplett, N. (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology*, 9, 507-533.
- Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science*, 149, 269-274.

Zimbardo, P. G., & Leippe, M. R. (1991). *The psychology of attitude change and social influence*. New York: McGraw-Hill.

APÊNDICE

Instruções:

Em anexo estão várias estórias curtas. Cada estória é seguida por uma questão. Leia, por favor, cada estória cuidadosamente e responda a questão antes de prosseguir para a próxima estória. Para responder cada questão, você precisa atribuir um percentual a cada uma ou todas as possibilidades descritas. Escolha os percentuais que você acha que melhor explicam a estória. Quando somados, os percentuais devem totalizar 100%.

Por exemplo:

Maria tem um cabrito,
Sua lã era branca como a neve,
E onde quer que Maria fosse,
O cabrito sempre a seguia.

Por que o cabrito de Maria a segue para a escola?

___ Fatores situacionais

Por exemplo: Maria prendia o cabrito em uma coleira

___ Fatores disposicionais

Por exemplo: O cabrito amava Mary

___ Fatores intencionais

Por exemplo: O cabrito queria os cuidados de Maria dava a ele sempre que ele a seguia

(Asteriscos indicam a sentença que foi alterada para a variação “com multidão” de cada vinheta.)

Vinheta do teatro:

Era uma noite chuva de sexta-feira e Luiz estava indo ao cinema. Não havia nenhuma fila no guichê do cinema*. Luiz chegou até o caixa, disse ao vendedor de ingressos qual o filme, e passou o dinheiro pela janela do caixa. Entretanto, quando o vendedor de ingressos entregou o ingresso a Luiz, este era para o filme errado. Luiz mostrou o problema para o vendedor. Sem nenhuma discussão ou explicação, o vendedor disse a Luiz para discutir o problema com o gerente.

Por que o vendedor deu a Luiz o ingresso errado?

___ Fatores situacionais

Por exemplo: A máquina de ingressos foi alimentada com informações erradas

___ Fatores disposicionais

Por exemplo: O vendedor não estava prestando atenção em seu serviço

___ Fatores intencionais

Por exemplo: O vendedor queria que Luiz assistisse a outro filme

Vinheta da corrida:

Samuel era um corredor dedicado. Todo sábado Samuel podia ser visto correndo sozinho pelo campo*. O percurso variava em cada semana para evitar a monotonia. Em um sábado particular Samuel estava correndo em um novo caminho ao lado de uma rodovia. Durante a corrida, um carro se aproximou de Samuel por trás. Quando o automóvel estava atrás de Samuel, o motorista acionou a buzina do carro repetidamente e fez gestos agressivos para Samuel sem diminuir a velocidade do carro. O motorista continuou seu curso e desapareceu em uma curva.

Por que o motorista do carro buzinou e gesticulou agressivamente?

___ Fatores situacionais

Por exemplo: Estava escrito “Buzine agora” na camiseta de Samuel, na parte de trás.

___ Fatores disposicionais

Por exemplo: O motorista não gosta de corredores

___ Fatores intencionais

Por exemplo: O motorista queria avisar Samuel de um perigo à frente na rodovia

Vinheta do restaurante:

Embora fosse ainda cedo, Tiago estava com bastante fome. Ao ver um restaurante 24-horas à frente, Tiago entrou no estacionamento. Ao entrar no restaurante, Tiago sentou-se em uma mesa de canto. O restaurante estava vazio*. A pessoa que estava atrás do balcão trouxe o menu para Tiago. Este pediu um bife de hambúrguer e um copo de café. Algumas minutos depois, a pessoa que estava atrás do balcão trouxe a Tiago um copo de café um hambúrguer. Tiago disse que o pedido fora uma bife de hambúrguer, e não um hambúrguer. No entanto, Tiago estava com fome e decidiu comer o hambúrguer, em vez de esperar pelo bife de hambúrguer. Taylor comeu o hambúrguer, bebeu o café, pagou a conta e saiu do restaurante.

Por que a pessoa atrás do balcão serviu a Tiago a refeição errada?

___ Fatores situacionais

Por exemplo: A pessoa não ouviu corretamente o pedido

___ Fatores disposicionais

Por exemplo: A pessoa estava distraída ou indiferente

___ Fatores intencionais

Por exemplo: A pessoas estava tentando servir Tiago o mais rápido possível

Vinheta situacional de controle:

Nevou a noite toda, mas João tinha muito tempo para se vestir antes de sair para trabalhar. João vestiu um pesado casaco de frio, mas se esqueceu de colocar botas de inverno. Calçando sapatos leves, João saiu pela porta do apartamento. Quando o ônibus estava se aproximando do ponto, João começou a andar em direção a ele. Um dos pés atingiu um pedaço de gelo. João perdeu o equilíbrio e se caiu na calçada. Ao ver o ônibus se afastar, João levantou-se vagarosamente e voltou mancando até seu apartamento para calçar as botas de inverno.

Por que João caiu?

___ Fatores situacionais

Por exemplo: As condições eram perigosas

___ Fatores disposicionais

Por exemplo: João é uma pessoa desajeitada

___ Fatores intencionais

Por exemplo: João estava com pressa

Vinheta disposicional de controle:

Embora fosse bastante rico, Alberto apostava na loteria toda semana. Em um dia de sorte, Alberto acertou os número sorteados. O prêmio era de R\$ 100.000.000,00 (100 milhões de Reais). Alberto comprou uma grande casa e um grande carro. O restante do dinheiro foi investido sob a alegação de que Alberto precisava economizar para sua aposentadoria. Nos meses seguintes à premiação, Alberto recebeu várias ligações de instituições de caridade sérias pedindo ajuda para muitos necessitados. No entanto, Alberto recusou-se a doar qualquer quantia a qualquer instituição de caridade ou ajudar qualquer pessoa necessitada. Em meio a tudo isso, Alberto continuou a apostar na loteria toda semana.

Por que Alberto não doou dinheiro à caridade?

___ Fatores situacionais

Por exemplo: Alberto não tem outro dinheiro para sua aposentadoria

___ Fatores disposicionais

Por exemplo: Alberto é uma pessoa egoísta

___ Fatores intencionais

Por exemplo: Alberto estava pensando em seus filhos