

# Expectativas

## Impressões

Características /  
Indícios



Outro

Seleção dos  
aspectos  
considerados mais  
importantes

Construção de Imagem /  
Ideia; Formação da  
Impressão



Eu

Processo Mútuo

Expectativas:  
Facilitadoras da Leitura  
do Mundo.

Criação de  
Expectativas

Forma de  
Categorização

# As Expectativas



**Definição:** modos de categorizar as pessoas através dos indícios e das informações, prevendo o seu comportamento e as suas atitudes.

# Processo de formação das expectativas – Exemplo:



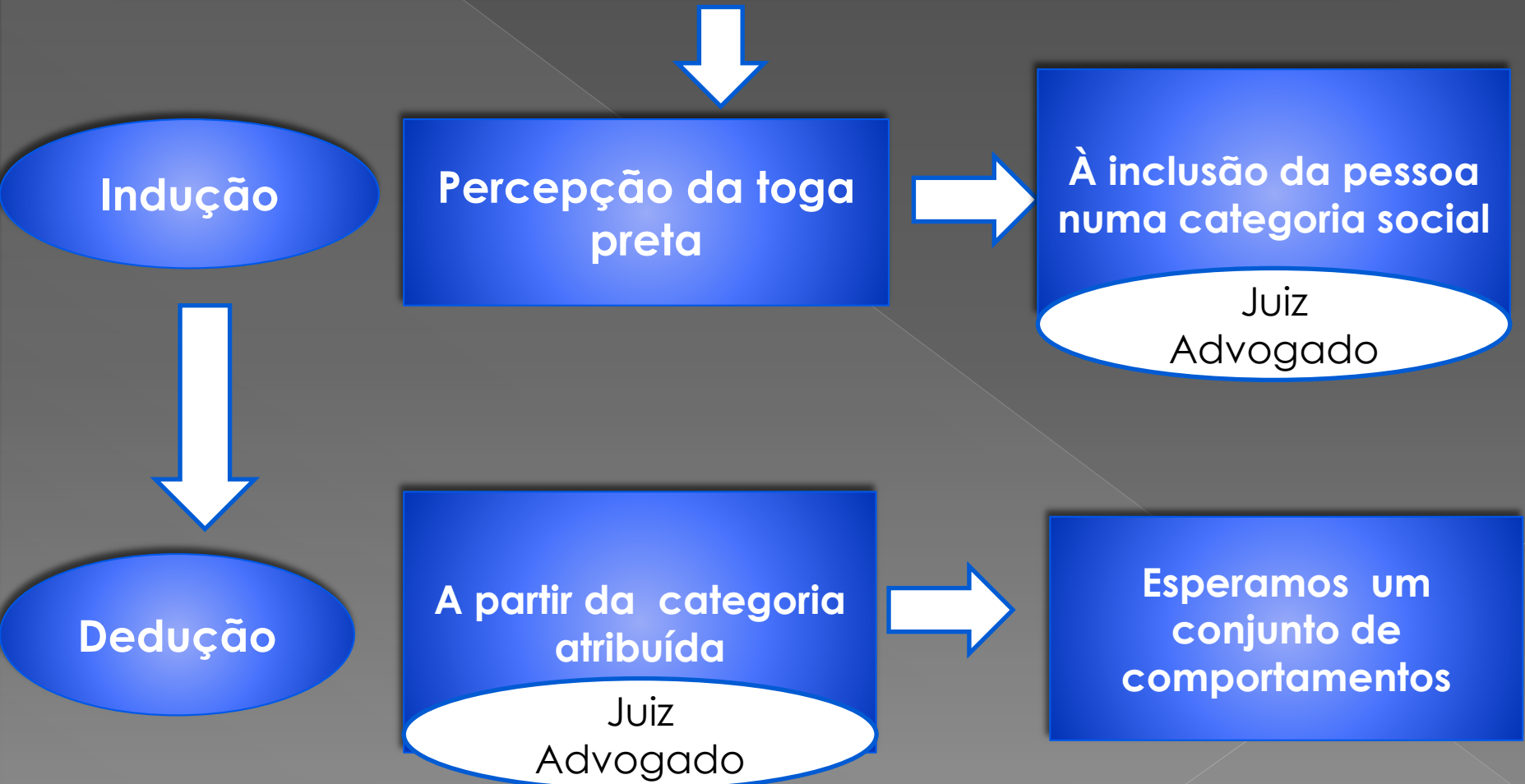
Ao ver uma  
pessoa de  
toga preta

Concluo : que é  
advogado ou juiz

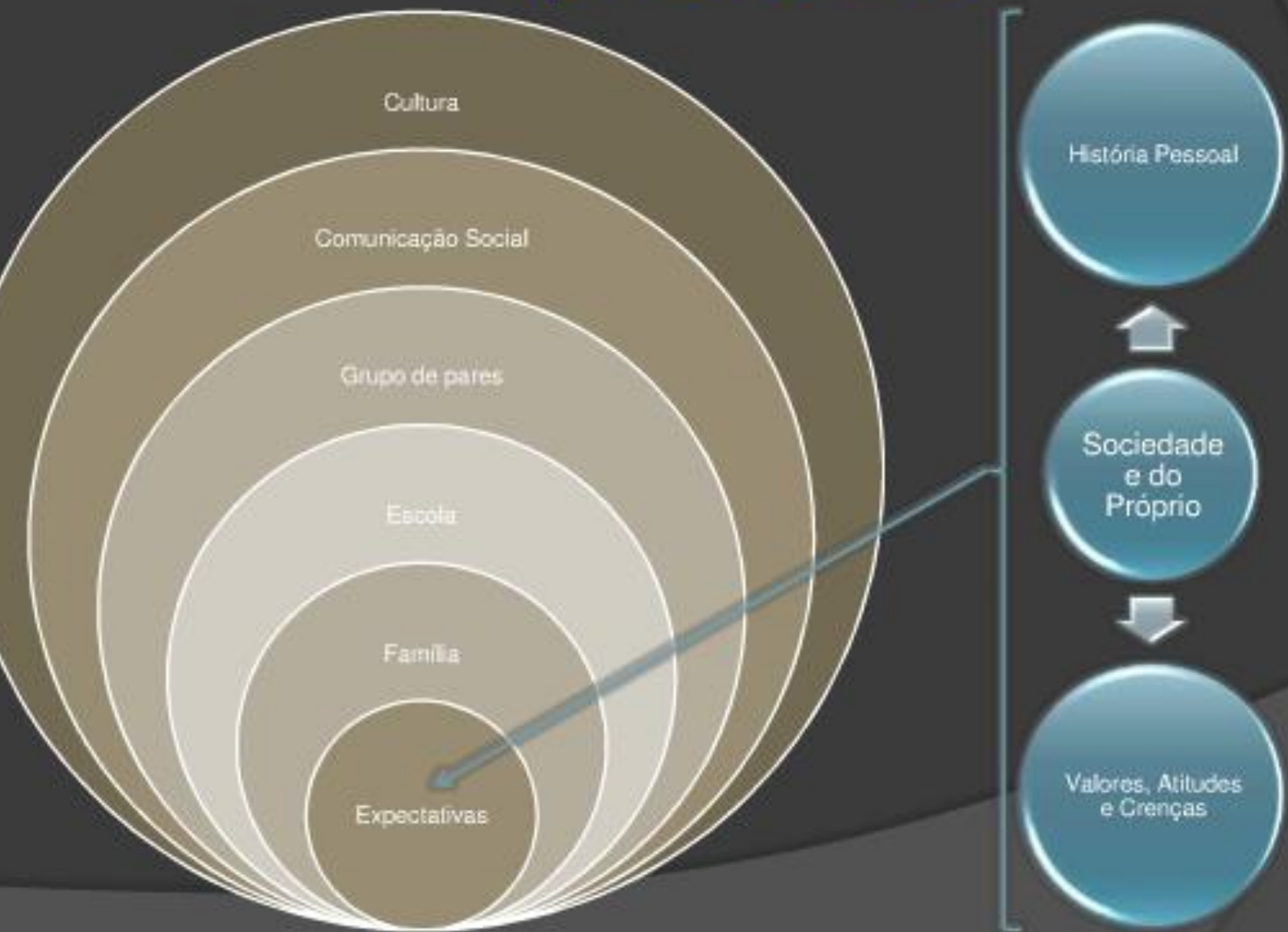
A partir desta  
categorização ,  
desenvolvo um **conjunto**  
**de expectativas**  
relativamente ao seu  
comportamento e  
atitudes.

# Formação da Expectativas: Indução / Dedução

Neste processo estão envolvidas duas operações:

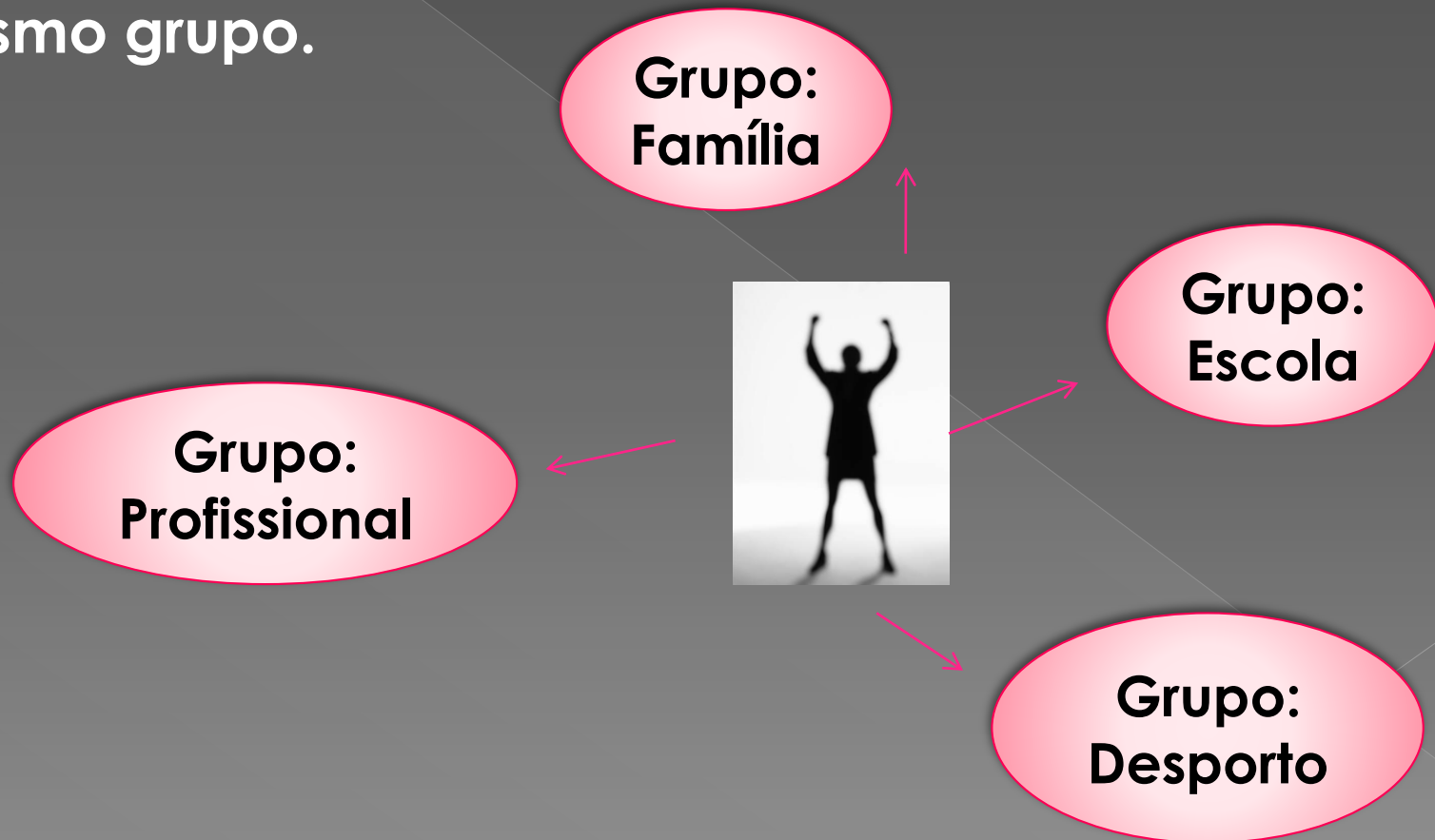


# Expectativas



# Expectativas: estatuto e papel

Em cada grupo social a que pertencemos, assumimos diferentes papéis e estatutos. Estes determinam as expectativas comportamentais entre os indivíduos do mesmo grupo.



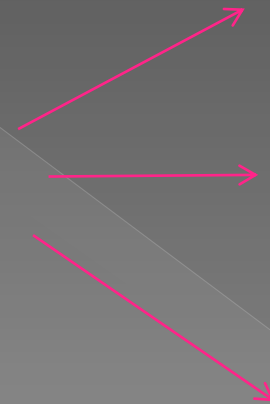
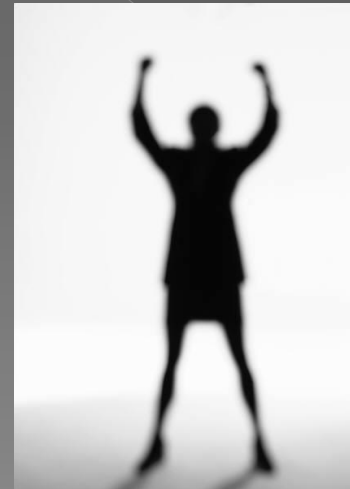
# Expectativas: estatuto e papel

Importância das expectativas na vida social:

- Marido/mulher
- Médico/paciente
- Pais/filhos
- Empregados/patrões

Papel – ex. **Pais** → Filhos  
-Devem cumprir as regras impostas, colaborar nas tarefas familiares, estudar e tirar boas notas, respeitar os pais, etc.

Papel:  
conjunto de obrigações e comportamentos que os outros esperam de nós



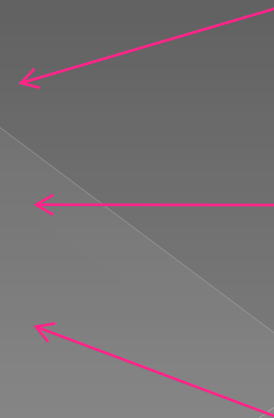
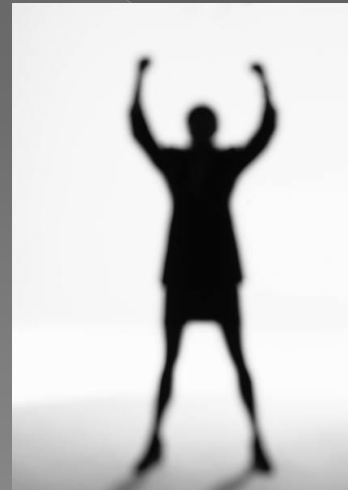
# Expectativas: estatuto e papel

Importância das expectativas na vida social:

- Marido/mulher
- Médico/paciente
- Pais/filhos
- Empregados/patrões

Estatuto - ex: **Filhos** ➡ Pais  
- Devem proteger, alimentar, dar carinho, estimular, educar, etc.

Estatuto:  
conjunto de comportamentos que esperamos dos outros (são os nossos direitos)



# O Efeito das Expectativas

**Rosenthal (1968) desenvolveu uma experimentação sobre o efeito das expectativas dos professores relativamente aos alunos e respectivas consequências no processo de aprendizagem.**



# Efeito das Expectativas

Pg. 161

## TEXTO 48

---

*Robert Rosenthal e Lenore Jacobson (1968) fizeram com que alguns professores de escolas do 1.º ciclo se convencessem que certos estudantes mostrariam uma aceleração no desenvolvimento intelectual nos meses seguintes, de acordo com testes especiais a que todos os alunos se haviam submetido. Na realidade, os alunos considerados haviam sido aleatoriamente seleccionados e não na base de qualquer teste. Contudo, quando foram testados oito meses depois, os alunos seleccionados mostravam um desenvolvimento e um rendimento académico significativamente superior aos dos seus colegas.*

*Qual a causa deste desabrochar? Numerosos estudos, após os de Rosenthal e Jacobson, mostraram que os professores com expectativas de bons resultados por parte de alguns alunos tratam-nos de facto de uma maneira diferente dos restantes. Tendem a envolvê-los em conversas, a elogiá-los pelo seu trabalho bem feito, a dar-lhes um tempo adequado na resposta a questões difíceis, a envolvê-los em tarefas desafiadoras, a reconhecer e a reforçar as suas iniciativas independentes. Em resposta, as crianças desenvolvem uma melhor auto-imagem das suas capacidades escolares e trabalham mais.*

GRAY, P., *Psychology*, Worth Publishers, 1994, p. 305

# Efeito das Expectativas

Auto-realização das profecias.  
Efeito de Pigmaleão.

Expectativas elevadas em relação a alguns alunos

Influencia positiva

Produção de rendimento



# **Efeito das expectativas : Efeito de Rosenthal**

**Tem 3 componentes:**

**“Os alunos a quem se depositam altas expectativas tendem a apresentar progressos.”**

**“Os alunos em quem não se depositam boas expectativas tendem a sair-se menos bem do que o 1º grupo.”**

**“Os alunos que fazem progressos contrariando as expectativas do professor são vistos negativamente por este.”**

**Rosenthal realizou mais 345 investigações, mas apenas pode concluir que:**

**Há uma relação directa entre as expectativas positivas e os progressos dos alunos.** (embora este processo seja inconsciente)



**O efeito que as expectativas negativas podem ter nos resultados dos alunos.**

**ATITUDES**

# Temos atitudes ou efectuamos avaliações acerca de:

## PESSOAS:

Amigos  
Vizinhos  
familiares

## INSTITUIÇÕES:

Estado  
Família  
Escola

## GRUPOS PROFISSIONAIS:

Políticos  
Médicos  
Advogados  
Polícias

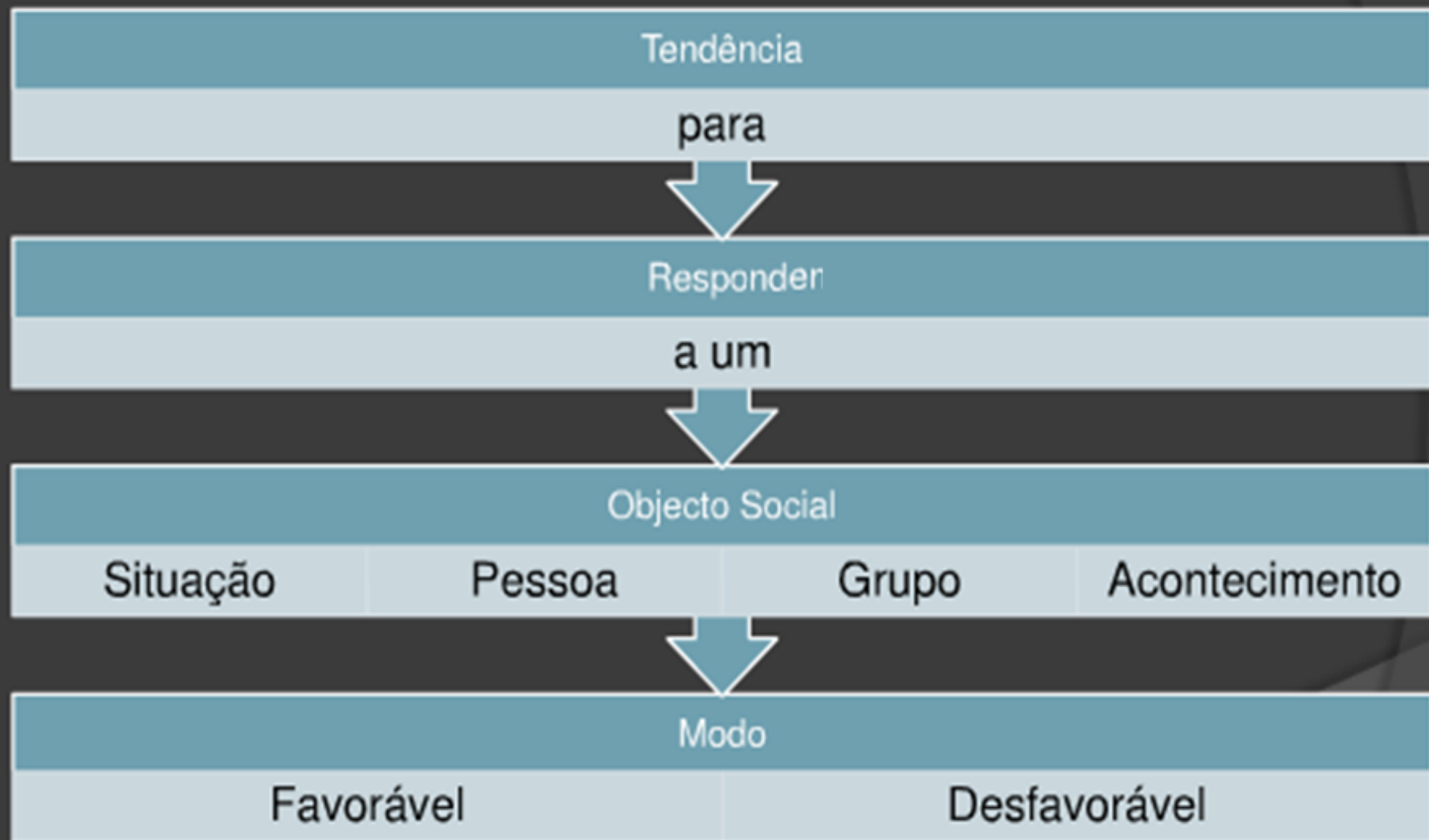
## OBJECTOS MATERIAIS:

Computadores  
Automóveis  
Electrodomésticos

## IDEIAS:

Políticas  
Religiosas  
Filosóficas

# Atitudes



# Algumas características gerais das ATITUDES:

## As atitudes são relativamente estáveis e duráveis:

Ainda que possam mudar encontramos frequentes exemplos de pessoas que mantêm o mesmo ponto de vista toda a vida:

Ex: crença religiosa / clube desportivo / Convicção político-partidária.

## As atitudes são aprendidas:

No processo de socialização (família, amigos, professores, meios de comunicação social, etc).

## As atitudes influenciam o comportamento das pessoas:

Se uma pessoa tem uma atitude firme acerca da pena de morte, não vai viajar para um país que a tenha legalizado.

# Atitudes

ATTITUDE  → Comportamento



# Atitudes e Comportamento

- Uma vez que as atitudes não são directamente observáveis temos que as inferir dos comportamentos.

Se soubermos que uma pessoa tem uma atitude negativa face ao tabaco, podemos prever o seu comportamento.



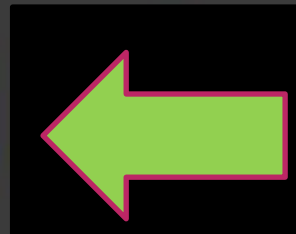
Zona de Fumadores

Zona de Não Fumadores

# Atitudes e Comportamento

- Uma vez que as atitudes não são directamente observáveis temos que as inferir dos comportamentos.

Observando o comportamento de alguém face a uma situação podemos prever a atitude subjacente.



Zona de Fumadores

Zona de Não Fumadores



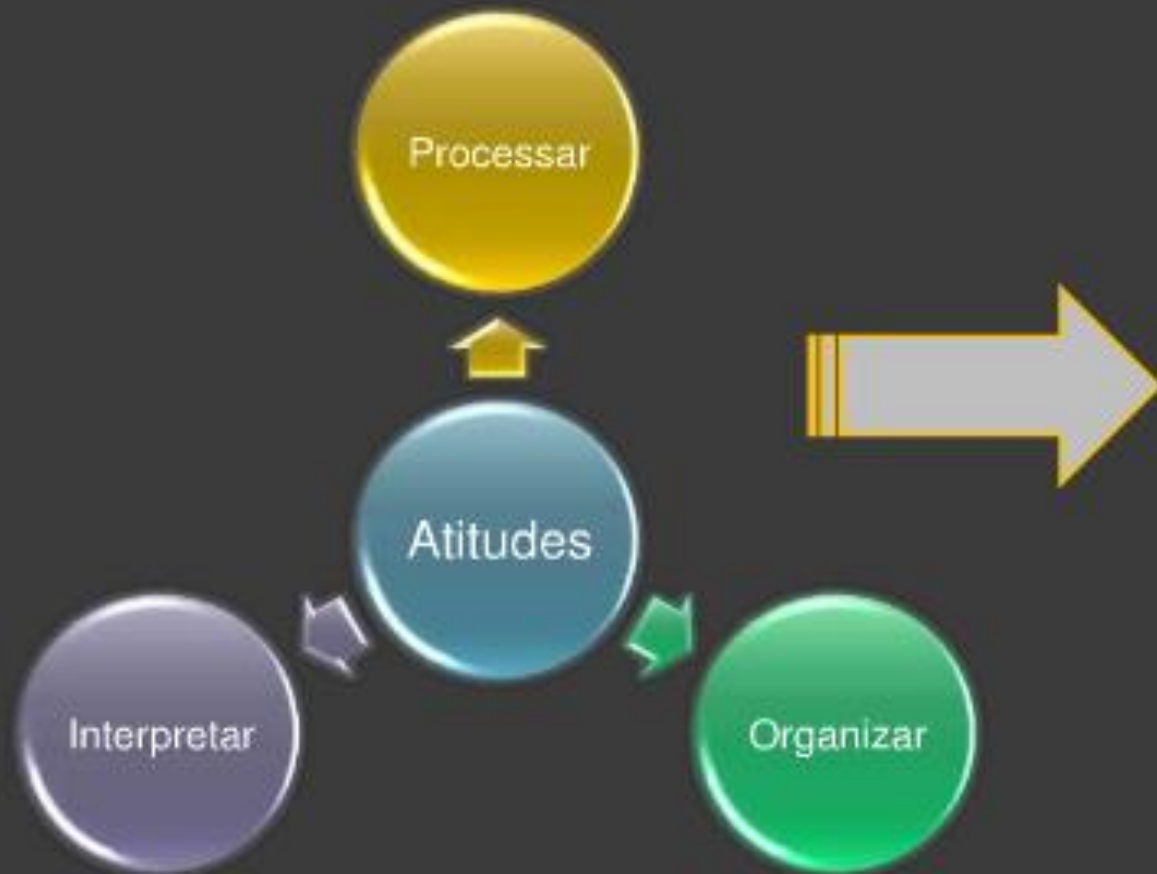








# Atitudes



**Informações**

Este processo explica diferentes interpretações face ao mesmo acontecimento.

# COMPONENTES DAS ATITUDES

## Atitudes acerca da SIDA

### COMPONENTE COGNITIVA

CRENÇAS E PENSAMENTOS ACERCA DE ALGO.

“A SIDA É UMA DOENÇA FATAL”

### COMPONENTE AFECTIVA

SENTIMENTOS E REACÇÕES EMOCIONAIS ACERCA DE ALGO.

“TENHO PAVOR DE CONTRAIR A DOENÇA”

### COMPONENTE COMPORTAMENTAL

O QUE ESTAMOS PREDISPOSTOS A FAZER ACERCA DE ALGO.

“VOU ALTERAR OS MEUS HÁBITOS SEXUAIS”

# DISSONÂNCIA COGNITIVA

- ◉ Nem sempre as nossas atitudes são consonantes com o nosso comportamento:
- ◉ **Ex:** Há pessoas que são contra o racismo, mas não casariam com alguém de cor de pele diferente.
- ◉ Há pessoas que odeiam os ciganos, mas compram-lhes roupa a bom preço.
- ◉ Há pessoas que sabem que fumar provoca o cancro e continuam a manter esse comportamento.

# DISSONÂNCIA COGNITIVA

- ◉ Leon Festinger, psicólogo social (1957) foi o criador da **teoria da dissonância cognitiva**:
- ◉ **Corresponde ao conflito entre duas cognições (crenças e pensamentos).**
- ◉ **Há dissonância cognitiva quando vivenciamos uma incompatibilidade (dissonância) entre as nossas atitudes e o nosso comportamento.**

**“FUMAR FAZ  
MAL À SAÚDE”  
ATITUDE**



**DISSONÂNCIA  
COGNITIVA**



**“EU FUMO”  
COMPORTAMENTO**

*A tensão reduz-se mudando o  
comportamento*

*A tensão reduz-se mudando a  
atitude*

**FUMAR É  
PREJUDICIAL  
PARA A SAÚDE**

**DEIXEI DE FUMAR**

**OU**

**NÃO ACREDITO  
QUE FUMAR SEJA  
ASSIM TÃO MAU  
PARA A SAÚDE**

**NÃO VOU  
DEIXAR DE  
FUMAR**

# Formação e Mudança de Atitudes



# Formação e Mudança de Atitudes

- Observação
- Identificação → de Modelos
- Imitação

Tendência para a  
estabilidade das  
atitudes

